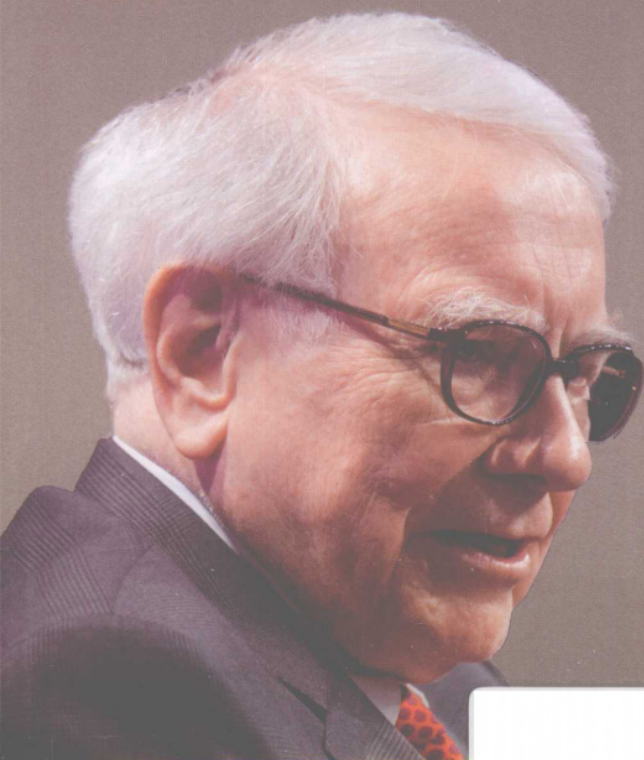


全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ: 958218088 期货开户和书籍下载请进: <http://www.7help.net>

巴菲特

给年轻人的忠告

博森 ◎ 编著



Warren Buffett

分享巴菲特50余年来**成功心得**
为有追求的你注入人生**正能量**

一本彻底改变你生活、财富、人生观的心灵成长之书

成功、创业、投资、理财、营销、管理 **不可不读**

 中国纺织出版社

巴菲特



给年轻人的忠告

倾听巨人的声音 犹如栽种智慧之花

博森 ◎编著

Warren Buffett



中国纺织出版社

内 容 提 要

众所周知,股神巴菲特不但是一位伟大的投资家,他更是一位出类拔萃的父亲。他曾说过:活着,快乐最重要。从一定意义上讲,金钱只是一串无意义的数字,只有拥有乐观、自信、勇敢、勤于思考的性格才能收获快乐而丰富的人生。”

本书精心选择了巴菲特给年轻人的80条忠告,展示了巴菲特向年轻人传授面对未来世界所应保持的生活态度,让年轻人拥有属于自己的成功人生。

图书在版编目(CIP)数据

巴菲特给年轻人的忠告 / 博森编著. —北京:中国纺织出版社, 2012.11

ISBN 978-7-5064-9074-0

I. ①巴… II. ①博… III. ①成功心理—青年读物

IV. ①B828.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第205496号

策划编辑:曲小月 责任编辑:王 慧

特约编辑:张晶晶 责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京华裕达印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2012年11月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:16.5

字数:176千字 定价:29.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前言

巴菲特靠什么点石成金

巴菲特是众人皆知的股神，是家喻户晓的成功者，正因如此，市面涌现出很多有关巴菲特的书籍，而大多数购买者的出发点通常只有一个：从巴菲特身上取经，从而一夜暴富。

他们果真可以如愿吗？显然不能，这种投机的心态是不可取的。成功不是盲从，成功没有捷径，如果只是完全照搬巴菲特的致富经验，就可以成为一个战无不胜的投资者，那么巴菲特也就不再富有传奇，人人都可以成为巴菲特。

那我们该如何学习巴菲特？是和巴菲特学炒股技巧，抑或是投资手段？其实都不是。要知道，优秀的投资者不仅要具备必要的投资知识，更要拥有优秀的做人品质。只有当我们了解并掌握巴菲特为人处世的方法时，我们才能领悟巴菲特的投资智慧和成功之道，从而真正懂得如何去经营自己的人生。

概括说来，股神巴菲特带给我们这样几点成功启示：

启示一：大风大浪中，要有自己独特的视角

2008年，金融危机席卷全球，投资市场哀鸿遍野，全球股民对市场失去信心。在愈演愈烈的风暴面前，很多人害怕被“套牢”，纷纷抛售股票。而巴菲特却与人相反，他先是出资收购高盛的永久优先股，随后又投资GE（通用电气），两项投资加起来是80亿美元。他曾经说过，



大家恐惧的时候我贪婪，大家贪婪的时候我恐惧。此时，无数人诚惶诚恐，巴菲特表现出了他独到的“贪婪之处”，同时，也让人领略到了他非凡的投资理念。

很多人只盯着眼前的风暴，但巴菲特却可以透过风暴，看到远处高挂的彩虹，这便是他超凡、独特的视角。事实证明，股神巴菲特的投资业绩之所以如此出众，最大的原因就是他与众不同的观察力。

因此，我们想要成功，就需要有自己独特的视角。随波逐流、人云亦云、仰别人鼻息、怕做出头鸟……是对自己不负责任的表现，而最先被社会淘汰的，往往也就是这类人。只有拥有自己的理想和信念，在人生大风大浪来临的时候，在别人对某种事物趋之若鹜的时候，你才能做出清醒的判断，才能笑到最后。

生活如此多姿多彩，美好的明天等着我们去描绘，每个人都应着重开发或培养自己的人生视角，想凡人之不想，敢常人之不敢，坚持自我，勇敢地拥抱属于自己的明天。

启示二：以愉悦的心情对人，以积极的心态对事

“心情好，蹬着三轮车也可以哼小调；心情不好，开着宝马一样发牢骚。”这是网上盛传的一句话，讲的就是心态的重要性。心态大于技巧，心态大于头脑，如果没有良好的心态，那么无论你有再强的专业技能，多么睿智的头脑，都不会取得进步，更不可能接近成功。正如巴菲特所言——

“成功的投资生涯不需要杰出的智商、非比寻常的经济眼光或内线消息，所需要的只是作决策的健全知识架构以及避免被情绪破坏该架构的能力。你必须将情绪纳入纪律之中。”

当下，许多人都被欲望纠缠，他们希望自己钱挣得多一点，事业



顺利一点，官做得大一点，生活过得幸福一点……问题在于，人不可能事事顺心，当这些欲望不能得到满足时，我们以什么样的心态去面对？是浮躁、贪婪、恐惧、愤怒、嫉妒？还是快乐、主动、乐观、自信、包容？显然，后者更为可取。

良好的心态就像太阳，人走到哪里，哪里就被照亮。消极的心态则像月亮，初一十五不一样。某种阴暗的现象、某种困难出现在你的面前时，如果你过分关注这种阴暗、这种困难，那么你就会因此而消沉；但如果你关注的是这种阴暗的改变。这种困难的排除，你就会感觉到自己的心中充满阳光、充满力量。

我们要用一种愉悦、积极的心态面对一切艰难困苦，对待遇到的每一个人、每一件事，相信困难终会过去，相信自己一定能够崛起。

启示三：不断地完善自己，提升自己的素质

成功需不需要运气？答案是肯定的。但运气不是凭空而来的，运气是伴随着自我提升、自我修炼而来的。巴菲特曾说过，“财富不会造就人，人会创造财富”。要想成功，要想获得财富，就要先完善自我。

完善自我就是提高自己的整体素质，包括一个人的道德观、专业水平、知识储备等。不断地提高自身的素养，是成功的根本。

当你发现别人对你不友善时，应该检视一下自己是否恭敬待人；

当你发现下属不服从你的管理时，应该反问自己的做法是否明智；

当你所做没有得到预期效果时，应该从自己的身上去找原因；

当你被用人单位一次次地拒绝时，应该反思自己究竟差在哪里；

.....

一只空桶，是经不起风吹的；只有往桶内填入足够的重物，才会经得起风吹。对于年轻人来说也是如此，当今社会，知识更新快，竞争压



力大。如果不充实自己，就会跟不上时代的步伐。

因此，不管成功与否，不管顺境逆境，我们都应该无时无刻不在完善自己，随时随地提升自己。任何人，都是我们的学习榜样；任何事，都是我们学习的机会。向比我们优秀的人学习，向比我们年长的人学习，向所有人学习，我们才会在前进的道路上不断汲取丰富的营养，才会让我们走得更远，离成功更近！

启示四：听从内心的召唤，以自己想要的方式生活

在巴菲特 12 岁那年，因为他的父亲当选为美国众议院议员，全家便搬到首都华盛顿定居。可是，年幼的巴菲特非常渴望回到家乡奥马哈，他热爱那片美丽的土地。为此，他还得了思乡病，几乎每天都彻夜不眠。最终，巴菲特回到了奥马哈上大学，并在那里定居。很多人不理解他的行为，为何他愿意舍弃华盛顿、纽约、洛杉矶等繁华的大城市，甘愿回到静僻的奥马哈？原因其实很简单，巴菲特只想以自己喜欢的方式生活。

也许这就是成功者与碌碌无为者的差别吧。碌碌无为者是为了物质生活；成功者生存则是为了丰富自己的精神生活。巴菲特是位于财富金字塔顶端的人，但他却“心中无财”，更注重自己的生活方式。在他看来，听从于自己的意志，发现心灵向往的真正方向，以自己想要的方式工作、交际、创业、管理、投资甚至恋爱，才无愧于自己。当然，这也是获得幸福和成功的不二法门。

以想要的方式生活，会使自己的家庭更幸福，人际更顺畅，事业更成功，身体更健康。然而，现在很多人根本认识不到这一点。大多数人都违背自己的内心，过着自己不喜欢的生活，从事着自己不感兴趣的工作，他们根本没有考虑过自己想要什么，想拥有什么就匆忙上路，渐渐



地，他们更习惯于听从命运的安排，由行为的创造者转变为行为的执行者。自然，他们无法达成目标，更不可能实现最初的梦想。

人生中没有什么比自由更可贵、更美好的事了。如果你真的拥有梦想，就应该听从内心的召唤，停下脚步，静静地想想自己到底想要什么，然后，选择自己想做的、自己愿意做的、能够愉悦自己的事来做，只有这样，你才会和幸福生活“零距离”。

以上几点，是巴菲特带给我们的人生启示，让我们了解一个成功者应具备的条件，让我们意识到自身的不足，明确了接下来的奋斗方向。现在，就让我们一起领略股神巴菲特的魅力，并通过自身的努力，好好地武装自己吧！希望这本书能够伴你同行，帮助你用坚定的步伐和高超的技巧，走向属于自己的美好未来！

博森

2012年10月

目 录

- 忠告1 把真正的“财富”留给子女 /001
- 忠告2 不要溺爱孩子 /004
- 忠告3 拥有一颗感恩的心 /007
- 忠告4 经营好家庭也是一种成功 /009
- 忠告5 和爱人相濡以沫 /012
- 忠告6 人生就像滚雪球 /015
- 忠告7 认真做好每件事 /018
- 忠告8 明确自己的人生目标 /022
- 告告9 为自己找一位人生导师 /026
- 忠告10 没人会被自己的汗水淹死 /029
- 忠告11 可以平凡，不能平庸 /033
- 忠告12 保持学习的习惯 /036
- 忠告13 行动之前先思考 /039
- 忠告14 不要在意流言飞语 /042
- 忠告15 做人就是做人品 /046
- 忠告16 克服人性的弱点 /049
- 忠告17 懦弱是无能的代名词 /052
- 忠告18 改变骄傲的性格 /055
- 忠告19 成功需要耐性 /058



- 忠告20 做一个诚实的人 /061**
- 忠告21 积极主动面对一切 /064**
- 忠告22 把重要的事情放在第一位 /068**
- 忠告23 培养“知彼解己”的沟通习惯 /071**
- 忠告24 双赢的思维习惯让你牵手成功 /074**
- 忠告25 不断更新自己、提升自己 /077**
- 忠告26 成功源于信仰 /081**
- 忠告27 将信仰付诸行动 /084**
- 忠告28 用信念创造财富 /087**
- 忠告29 以信念走出困境 /090**
- 忠告30 笃守信念，贵在坚持 /093**
- 忠告31 相信自己等于成功一半 /097**
- 忠告32 培养强者的竞争心态 /101**
- 忠告33 不做压力的奴隶 /104**
- 忠告34 自信的人永远不会输 /107**
- 忠告35 积极释放负面情绪 /110**
- 忠告36 不要为小事生气 /113**
- 忠告37 别当抱怨者 /116**
- 忠告38 寻找年轻的心态 /118**
- 忠告39 与优秀的人为伍 /121**
- 忠告40 靠诚信赢得朋友 /124**
- 忠告41 结交同行业中的老板 /127**
- 忠告42 用幽默激活人脉 /130**
- 忠告43 多说别人爱听的话 /133**
- 忠告44 学会与对手合作 /136**



- 忠告45 如何让成功人士青睐你 /140**
- 忠告46 你在为自己工作 /143**
- 忠告47 别让跳槽毁了你 /146**
- 忠告48 薪水不是最重要的 /150**
- 忠告49 用知识改变命运 /153**
- 忠告50 找到自己擅长的领域 /155**
- 忠告51 工作，就一定要敬业 /158**
- 忠告52 敢想敢做才能创业成功 /161**
- 忠告53 珍惜时间，及早起航 /164**
- 忠告54 对合作伙伴要忠诚 /167**
- 忠告55 单枪匹马做不出任何事 /170**
- 忠告56 修炼企业家应有的品质 /173**
- 忠告57 组建一支最完美的团队 /177**
- 忠告58 雇用比自己“高”的人 /181**
- 忠告59 阅历比学历更重要 /184**
- 忠告60 人尽其才，物尽其用 /187**
- 忠告61 为员工树立榜样 /190**
- 忠告62 要有优秀的人才储备 /193**
- 忠告63 不要輕易欠债 /196**
- 忠告64 要远离信用卡 /200**
- 忠告65 利用好自己的每一分钱 /203**
- 忠告66 储蓄是理财计划的基础 /206**
- 忠告67 人生不同时期的理财规划 /209**
- 忠告68 理财的真经源于坚持 /212**
- 忠告69 投资离不开勇气 /215**



忠告70 把鸡蛋放在同一个篮子里 /218

忠告71 从身边找出好点子 /222

忠告72 做自己熟悉的生意 /225

忠告73 不贪心，不害怕舍弃 /228

忠告74 关注经济，更要关注政治 /231

忠告75 最佳投资时机的选择 /234

忠告76 在大自然中感受生活 /237

忠告77 做自己喜欢做的事 /240

忠告78 慈善是一种生活方式 /243

忠告79 让自己爱上运动 /246

忠告80 拥有自己的业余爱好 /249

参考文献 /252

忠告1

把真正的“财富”留给子女

财富不是金钱，真正的财富是乐观、自信、勇敢、拼搏的精神，也是勤于思考的习惯。要想让儿女能收获快乐而丰富的人生，就把这些真正的“财富”留给他们。

巴菲特是世界首富，个人拥有资产净值高达百亿美元，但这样一个富豪却是一位“吝啬”的父亲，他没有将自己的财产都留给子女，而是逐渐将他拥有的财富投入到了慈善事业中。可能很多人都不理解巴菲特为何这样做，对此他的观点是：“如果教会你的孩子如何给汽车换油，那他们一年便可以省下50美元。但是，如果你教会他们如何去投资，那他们一辈子都会受益无穷。”

巴菲特有三个孩子，老大是女儿苏茜·巴菲特，老二是儿子霍华德·巴菲特，最小的是儿子彼得·巴菲特。

在孩子们还小的时候，巴菲特从来没有想过为他们创造什么，也不想为他们去创造什么财富，他所做的一切都是因为自己的兴趣。虽然巴菲特并不想让孩子们挨饿受冻，但更不想让他们从小生活在富足的家庭环境中。

巴菲特深爱着自己的孩子，但这种爱并没有体现在表面上，他的爱通常是悄悄的，甚至近乎“冷酷”的。他对孩子们从没有过多要求，而是让他们做自己喜欢做的事情，玩泥巴、侍弄花草、听音乐、唱歌、看摄影作品、在田野里疯跑，都是孩子们的 life 内容。他所做的就是尽量



使孩子们快乐，并给他们提供尽可能多的接触新鲜事物的机会，让他们有更多的选择余地。

巴菲特的大儿子霍华德走上了一条与父亲完全不同的道路，霍华德32岁那年，他卖掉祖父给他的股票，买回一台推土机。他非常想拥有一家农场，可是缺乏资金。巴菲特本不想帮他，但经不住妻子的再三劝导，还是给他买了一家农场，但是前提条件是：霍华德必须按市价定期向他缴纳租金，否则他会立即收回农场。霍华德欣然接受了这一条件。在霍华德的努力下，几年后，农场被他经营得蒸蒸日上，他还不断涉及不同行业。后来，霍华德发现经商并不能使他快乐，突然想放弃经商。他的选择，获得了巴菲特的尊重和支持。于是他一心做起了摄影，现在过得非常快乐。

巴菲特的小儿子彼得，从小就非常热爱音乐，长大后想组建一个音乐工作室，由于缺乏资金，彼得向巴菲特求助，没想到却被巴菲特拒绝了。巴菲特告诉儿子：要想借钱，向银行伸手是最好的方式。彼得最终选择了向跟他没有任何关系的银行借钱。如今，他的工作室资金周转很顺利，他带领自己的团队在美国各地演出，取得了一定的成绩。当别人问起借贷这件事时，彼得说：“我学到的远比从父亲那里接受无息贷款多得多。”

巴菲特就是这样有特色的“冷血”父亲，但他的教育是非常成功的。尽管他的三个孩子都没能拥有父亲当年的财富，但是相对于他们的同龄人来说，他们都非常出色，没有一个人依靠父亲的资产生活。

在教育问题上，巴菲特一再告诫子女，不要在成长阶段成为物质上的人上人。溺爱孩子不仅会让孩子养成自私自利的毛病，而且由此还会导致他们形成偏激、任性、不合群的性格，这样的孩子又怎么能得到大家的喜爱呢？这样的父母，根本就不是负责任的父母，他们没有把真正



的财富留给孩子。

2006年6月，巴菲特宣布他将给慈善事业捐款370亿美元，这约占其私人财产的85%。当巴菲特宣布捐款后，《纽约时报》的一位记者问他：“您把大部分财产都捐了出去，您给您的孩子留下什么呢？”巴菲特坦言道：“活着，快乐最重要，亿万财富不会给人能力让人成长，反而会消磨人的激情和理想。从一定意义上讲，金钱只是一串毫无意义的数字，只有乐观、自信、勇敢、勤于思考的人才能收获快乐而丰富的人生，因此，可以说我已经把我最珍贵的‘财富’都赠送给我的孩子们了。”

笔者
手记

温室里开出的花朵是经不起外面风霜雨雪的摧残的。
“富养”会让孩子在一个不公平的环境里变得偏执，会让
他们丧失更多的能力。再富也别富孩子，这是我们这个时
代亟需实践的教育理论。

忠告 2

不要溺爱孩子

温室里永远长不出擎天傲霜的劲松，狭窄的空间里跑不出强健的千里马。要想使你的孩子有一个好的起跑成绩，并一直遥遥领先，溺爱是最大的障碍。

如果比财富，没有几个人可以胜过巴菲特；如果比家庭教育，也很少有人像巴菲特那样“严苛”。“想过超级富翁的生活，别指望你老爸。”巴菲特经常对他的三个儿女们说这句话。作为首富巴菲特的长女，苏茜说，小时候她从来没感觉自己与街上玩的孩子们有什么不同，她甚至不知道父亲是做什么职业的。

在苏茜成年后，一次接受采访时她说：“如果我现在有2000美元，我会马上把信用卡欠的钱还了。”苏茜中年时，她甚至还要做各种小生意，编织、刺绣等手工活换取生活费用。

巴菲特的大儿子霍华德·格雷厄姆·巴菲特，他的名字中含有两个巴菲特最崇拜的人的名字。巴菲特对他寄予了很高的希望，但他却没有因此而得到溺爱。在霍华德竞选奥马哈地方长官时，所有人都认为他在竞选时会得到雄厚的财政支持。事实不然，巴菲特让他用小写字母拼写自己的名字，让每个人都认识到他只是一个没钱的巴菲特，与任何一个竞选者没什么两样。

巴菲特的教育理念和妻子一致，他们绝不溺爱孩子，他们希望孩子在物质方面能够自给自足，而不是理所应当享有父母给予的一切。所



以，巴菲特的儿女从小到大没享受过什么特殊待遇。虽然在一些重要的时刻和场合巴菲特还是会去学校参加孩子们的活动，如运动会和毕业典礼，但他多数时候还是在远处，在他们不知不觉的情况下默默地倾注着关爱之情。

其实，“穷养”才是教育孩子的真谛。所谓“穷养”，就是不让他们享有与众不同的特权，不让他们陷于物质享受和攀比。培养孩子吃苦耐劳、独立自主、勇敢承担责任的优良品质。财富可以给予，但经验却给不了。让他们多经历一些挫折和磨砺，在“穷”中得到锻炼，他们才会懂得并珍惜生活，将来才会承担起自己应当承担的责任。

我们来看看巴菲特是怎样“穷养”孩子的。巴菲特非常重视培养孩子们的价值观。他把自己85%的资产都捐献给了慈善事业，仅仅把很小的一部分留给自己的儿女。他认为，父母应该让孩子们干自己想干的事情，而不是让他们有了足够的财富后可以什么都不干。他分别给三个孩子建立了基金，每年给他们存入50万美元，并在2006年分别给他们相当于10亿美元市值的股票。如今，苏茜在奥马哈的城建及生育等方面做着自己的工作；霍华德开始关注世界环境和生态问题，正着力于拯救世界濒临灭绝的动物；彼得正在为印第安人的人权做出努力，并为此捐献了1万多美元，他们在各种领域承担着不同的社会责任。在人生道路的选择方面，巴菲特也一向尊重孩子们所做的一切选择，对于他们是否愿意进入投资这一行业他也不强求。

温室里永远长不出经得起寒霜的劲松，狭窄的空间里跑不出千里马。随着社会的发展，教育的早期化越来越规范，如何使你的孩子有个很好的起点并保持领先，溺爱是最大的障碍物。

教育孩子，父母不应是尽力满足他们的物质需求，而是要让他们独立成长，自己创造和争取自己想要的生活。让他们从小树立起正确的价



价值观。溺爱孩子，让他们享有尽可能多的物质，只会折断他们尚未丰满的羽翼，让他们因无法承受以后的狂风暴雨而不能前行。

孩子在成长过程中还要经历更多的事情，只有培养他们不畏困苦、不怕挫折的精神，提高他们的经受挫折的能力，鼓励他们树立自信，而不是一手代劳。这样，他们长大后才会坦然面对困难，走出困境。

笔者
手记

溺爱是一剂慢性毒药，它会让你的孩子失去清醒，并在未来的日子里迷失自我。因此，远离溺爱，让孩子树立起正确的人生观、价值观，远远比给予他财富更重要。

忠告 3

拥有一颗感恩的心

有一份喜欢的工作、有一个幸福的家庭、拥有健康的体魄，这就是人生最大的幸福了。教会孩子感恩，让他们会体验生命中更多的精彩。

巴菲特的三个儿女的人生聚焦不同，却同样都在从事着慈善事业，他们选择这样的人生道路与巴菲特的教育有着极大的关系。巴菲特在孩子们的成长过程中通过言传身教使得他们对生活心存感恩，并将一生的精力致力于感恩社会的事业中去。早在2006年，巴菲特就以370亿美元的巨额捐款震惊了世界。这不是在作秀，巴菲特一直在以一个企业家的胸怀，用自己的影响力对国家和社会付出更多的责任，从多方面致力于改善民众生活、推动社会经济发展以及人类环境保护事业。当然巴菲特的这一善举并非偶然，这只是他众多捐款中最大的一笔而已。

大象无形，大爱无疆，370亿美元的数字就可以说明一切。巴菲特已将社会经济的发展、人类生存环境的维护、国民生活的提高等纳为己任。而在做这些的时候，他是出于一种社会责任感的驱使，而这种社会责任源自他的大爱，源自他的一颗感恩的心。巴菲特是如何筑起大爱的呢？他的感恩之心又体现在哪些方面呢？

巴菲特拥有一颗感恩之心不仅仅表现在行使社会责任方面，他对待自己的亲人也是一样。由于他的母亲性格暴戾，动辄对孩子大吼大吵，



小时候的巴菲特内心总是很受伤，但他从来没有因此而抱怨母亲，在他长大后还经常说起母亲的伟大以及家庭对自己的影响，他和妻子一直对母亲呵护备至，行孝至终。巴菲特对妻子也同样充满感恩，因为妻子独自承担了照顾家庭的责任，妻子的爱给了他无限的动力。正是因为巴菲特的一颗感恩的心，他的这些小爱慢慢汇聚，最终形成大爱的暖流，波及更多的地方。

正是由于拥有一颗感恩的心，他才情愿高筑自己的事业大厦，以各种慈善行为来回报所要感谢的人。心存感恩，他愿意为回报他们而去无怨地行动。他的行动也验证了他的确拥有一颗感恩的心。当你对生活充满感恩，你会发现少了很多抱怨，生活是如此的其乐无穷。在你的眼里，没有什么难以容忍的事物，你的内心会更宽容、更豁达、更宽广。由于你这颗感恩之心的感染，你周围的环境也会变得柔和起来，你也就变得可爱善良多了。

我们可以想象，如果一个人对自己的父母都不关心，对自己的同事都不尊重，也不把领导放在眼里，不懂得感恩，又怎么会在将来惠及社会关注民生呢？没有小爱的汇集是聚不起大爱的洪流的。当我们拥有一颗感恩的心，我们才会懂得珍惜，回报父母的养育之恩，回报老师所给予我们的启蒙和教导之恩，才会明白尽心于社会的意义所在，才能担当更多的社会责任。

**笔者
手记**

在这样一个浮躁的社会中，拥有感恩的心尤为难得，拥谦虚之德，怀感恩之心，你会发现世界依然美好。让孩子一生都拥有一颗感恩之心，学会珍惜自己身边的人，这样他们才能体会生活中的快乐。

忠告 4

经营好家庭也是一种成功

做一个真正的成功人士不仅要把事业经营成功，更要学会经营家庭。只有两者都做得很好，你才能与“成功”二字挂钩。

股神巴菲特以其非同凡响的投资智慧享誉世界。如今，他的一举一动都牵动着世界的目光。但他并没有因为自己头顶的光环而陷于觥筹交错的交际圈中，而是依然与家人在一起，过着节俭、平淡的生活。巴菲特的成功不仅仅是因为他懂得经营自己的投资事业，更重要的是他还同样成功地经营着亲情。除了工作，他更多的时间就是待在家里，他喜欢和自己的家人在一起，聊天、打桥牌，哪怕不说话，只是默默地读书看报。

巴菲特一直认为，家庭和亲情才是自己最重要的财富。虽然他和儿女、妻子、父母都不住在一起，但亲情却将他们一直牵在一起。在巴菲特看来，一个人的道德观来自家庭，而不是其他地方。不管是对三个儿女还是妻子，或是自己的父母，巴菲特都给予了足够的关爱。当然，这种关爱是深沉的，与溺爱截然不同的。在女儿苏茜小的时候，巴菲特天天站在她床前唱那首《在彩虹的另一端》。

巴菲特喜欢将家庭成员聚到一起。他说，在美国，家庭的所有成员难得聚在一起，他可以把大家聚在一起，可见他家庭中亲情的浓重程度。他带领儿子、儿媳、女儿、女婿及孙子们，全家人转机去太阳谷，



并亲自驾车，让其他人备感吃惊。

衡量一个人成功的标准是什么？豪宅？名车？这些对于巴菲特的财富来说，简直就是九牛一毛。他认为财富远远不如与家人团聚在一起重要。他把亲情看得很重，也经营得很成功。再看我们，很多人以工作为借口而疏于亲情，忽略了家庭，连偶尔给父母去个电话也没时间，妻子的生日、儿子的家长会也会忘记，自以为很悲壮地在外打拼，却完全忽略了家人的感受。有些人事业稍有小成，大脑就开始膨胀，肆意地在外享受物欲，却把家当成了旅店，偶尔光顾一下。这样的人即便事业再成功，也是没有什么快乐可言的，因为没有人真正分享他的快乐和成功。随着时间的流逝，当他身上的光环褪去，寂寥满身，这时才追悔莫及，才想起寻求亲情，可惜时不待人。因此，我们要善于经营家庭和亲情。因为有人与你共患难，你才会更有动力；因为有人与你同富贵，你才能更深刻地品尝成功的喜悦。亲情是永恒的，我们应该加倍珍惜。只有重视家庭与亲情，我们的人生才是完整的，才是真正成功的。

小邓为了这次竞选公司总经理，每天晚上加班润色演讲稿，一直忙到凌晨两三点，直到最后满意。他感觉自己这次很有把握，论工作能力、上下级的关系，自己无疑是最好的人选，另外最重要的是自己年轻。可当宣布结果时，他却意外落选了。这不仅让他，也让很多人感觉很奇怪。一位老领导私下告诉他，落选的原因是他没有处理好家庭关系，导致妻子找到单位来。就因为这事，领导们最终否决了他。最后，老领导语重心长地说：“一个连家庭小事都处理不好的人，怎么能管好一个单位的几百人呢？”小邓连忙解释，真的是因为工作忙加班多，家里人才有意见。老领导说，别人都不加班，就你加班，那说明你工作能力有问题。小邓听了后悔不已。原来，他之前为了在公司树立一个先进形象，经常在办公室加班，并且夜不归宿，时间一长，导致妻子对他产



生误会，矛盾激化，他害怕和妻子起争端只好避而不见，所以妻子找上门来。他没想到自己这么拼命地工作，也没能得到升迁。

我们每个人都要扮演多个角色，儿（女）、丈夫（妻子）、父亲（母亲），既要承担社会责任，同时家庭责任更是不可推脱。诚如“一室不扫，何以扫天下”之说，如果连自己的亲人都都不关爱，那么怎么可能真正去施爱于更多的人，怎么可能承担起更大的社会责任呢？巴菲特不仅事业成功，家庭也同样成功，可见，家庭和事业并不是冲突的。

衡量一个人是否成功，要看他是否成功地经营了自己的亲情。任何一个只在事业或其他方面突出而淡薄亲情的人，都是不完善的人。

笔者手记

有的人以为事业成功了就是真的成功了，于是拼命地工作，忽略了家人，这是非常愚蠢的。你的事业再成功，没有亲人和你分享，你也无法体会到事业成功的幸福感。左手事业，右手家庭，我们一个也不能少。

忠告 5

和爱人相濡以沫

亲情最深的莫过于夫妻。对于与我们要相伴一生的人，要
从内心珍惜对方，与对方保持沟通，做一生的朋友，不离不弃。
当夕阳近黄昏，你依然会感受到生活的美好和亲情的温暖。

巴菲特和比尔·盖茨同时参加一次公开集会时，主持人问两位世界首富对尚处于职业迷茫阶段的年轻人有什么建议，巴菲特很认真地发表了自己的看法：可以先找个合适的人结婚。因为这样会使自己的生活从此发生重大的改变，甚至连一生的志向抱负都会改变。当然，关键的是和什么人结婚，这是最重要的。巴菲特的回答令很多被先立业后成家观念主导的人们深为不解。然而，他却是在以自己的人生经验和真切体会给年轻人提出这样一个建议的。

人们常说，一个成功的男人背后总有一个伟大的女人。在巴菲特眼里，妻子苏珊一直是他心中的理想爱人，是他相知52年的生活和精神上的伴侣。巴菲特从不隐藏他对苏珊的深爱。苏珊是个热情的人，她理解和体贴巴菲特。早年的巴菲特看起来博学健谈，其实内心却比较自卑。苏珊曾热衷于交际，她有着天生的亲和力，她的热情也总是能够感染别人，在她的影响下，巴菲特很快地克服了这一弱点。巴菲特在事业中专注地打拼，但对家里的所有一切都是门外汉，苏珊将家里打理得很有序。在巴菲特事业的起起落落中，她从未让他操过心，包括装修房子、搬家等一切事务都是由她负责处理，她以自己的力量



给了巴菲特巨大的支持。

苏珊在巴菲特的鼓励下，尝试重拾梦想，实现自己唱歌的愿望。虽然之后两人聚少离多，但感情还是一如既往，他们定期就会相聚一段。在分别的日子里，巴菲特每天晚上都会给妻子打电话，有时一聊就是一两个小时。他们之间既是夫妻，又是朋友。在巴菲特得知妻子患上了肿瘤病时，他伤心地痛哭流涕，抱着她十几个小时不停地说话，带她散步，陪她看电视剧。苏珊在旧金山治病的日子，巴菲特每个周末都会陪在她身边，他按照自己的方式去关心和照顾她的一切。在苏珊最后的日子，巴菲特把他们之间几十年来她付出、他索取的习惯颠倒了个儿，悉心照顾她。对于从来不插手做这些琐事的巴菲特来说，他丝毫没觉得有什么不正常，他努力地去学习和适应，希望在妻子最后的日子给她最深的爱。在苏珊病逝后，巴菲特痛苦而绝望，用了两个月才走出悲观的境地。

一个人最大的成功不是由你拥有多少的财富来决定，而是由你拥有多少关爱决定。这是巴菲特对幸福的理解。只有你多付出，才可能会有回报。就像妻子苏珊多年来一直对他的支持和照顾，这对他来说是追求成功的一个很大的力量源泉，更是决定他幸福指数升高的重要因素。因为有妻子的支持，他才能够全力地把心用在事业中；因为有妻子的分享，成功才会带给他更多的幸福感。

随着社会发展，人们越来越追求物质，同时生存压力也在加大，社会上频繁出现问题，似乎夫妻之间的关系也随着社会的发展变得越来越脆弱。人们面对社会中出现的考验越来越没有免疫力，不愿付出，不愿珍惜。

小路因为工作关系，需要长期在外地出差。他的妻子既要上班，还要带孩子。所以，妻子就经常在电话中向他唠叨，说自己昨天去干了什么，今天又去干了什么，说自己很累……每当他听到这些，总是不耐



烦地说：“你这么做还不是应该的！”妻子本来也只在他面前发发牢骚而已，没想到他竟然就这么说，心里的火也腾地升起来了，开始心理不平衡，认为他在外面吃香的喝辣的，不尽责任倒不说了，竟然还不体谅人。而小路则认为自己奔波在外，辛苦不说，还常遭受别人的拒绝和冷眼，可妻子还认为自己在外享受，这简直是委屈死了。两个人各自认定自己的想法，导致矛盾越积越深，婚姻面临破裂的危险。

人生漫长，在年轻的时候你可能只感觉到家庭琐事带来的疲惫，责任约束带来的压抑。而随着年龄的增长，你就会意识到家对一个人的重要性。构成家的主体单位就是夫妻，一个家庭要面临的问题很多，夫妻之间，应该多沟通，多理解，多从对方的角度考虑事情，以包容的胸怀相扶相持，你在理解对方的同时，也会因对方的理解而更加幸福。

**笔者
手记**

俗话说：“百年修得同船渡，千年修得共枕眠。”人生漫长，亲情是温暖我们一生的感情。我们要细心呵护夫妻情，多与对方交流，从内心珍惜对方，这样，平凡的生活也会因为彼此的珍惜而变得温馨。

忠告 6

人生就像滚雪球

人生就像滚雪球，后面的成功来自前面的积累。每个人的
一生都要面临诸多选择，只有选择积雪皑皑的地方前进，才能
让自己的人生雪球越滚越大。

“人生就像滚雪球，重要的是找到很湿的雪和很长的坡。”巴菲特的这句话被很多人引为圣典。那么，巴菲特人生中的“湿雪”和“长坡”究竟指什么呢？按照《巴菲特传记》的作者施罗德的理解：“所谓‘很湿的雪’，就是能让你激情澎湃去做的那件事。如果你真的爱做一件事，往往能做得很好。当然，不是每个人都能在年轻时就找到自己的聚焦点，但是‘很长的坡’会使他们认识到自己该去做什么，并开始努力。”

施罗德一语切中了巴菲特的成功之道：找到自己的兴趣和目标，并通过不懈努力，一步一步将雪球滚大。这个成功之道让巴菲特迅速加入成功者的行列。无论股市行情是牛气冲天还是熊市当道，巴菲特总是荣登富翁的宝座。

巴菲特对积累钱财的意识和兴趣很早就得到启蒙和培养。7岁捧着《债权推销术》痴迷地读时，他的人生就已经开始聚焦了，那就是一积累财富。而他一生也从不曾偏离自己的目标，坚持自我直向前行，成功地把自已的雪球滚起来。他在12岁时，曾发誓要在35岁时成为百万富翁；接着，他从沃顿大学退学，进入内布拉斯加大学，又进入



哥伦比亚大学商学院，跟随格雷厄姆学习；之后，他开始经营合伙公司，猎取高盛、比亚迪公司，逐渐逼近成功……就这样，巴菲特将自己的“雪球”越滚越大。

那么，对于多数没有金融和投资天赋的人来说，该如何找到属于自己的“湿雪”和“长坡”，要怎么滚动自己人生的大雪球呢？

可能每个人在刚刚踏入社会时都不知道自己想要什么，不知道在自己的一生要实现哪些愿望。由于缺乏动力、甘于平庸，所以过着平淡的生活，为生计而奔波。这种情况的出现，是因为你没有为自己树立目标，没有对人生进行规划。要知道，大成功是由小成功累积而成，每一个成功的人都是在达成无数的小目标之后，才实现了自己的梦想。你不妨仔细想想，自己想要做什么，适合做什么，才不至于浪费青春，浪费生命。

找对了雪地才可以滚更大的雪球，但同时也要懂得坚持。如果不能坚持到底，雪球是滚不大的，这也是巴菲特经常告诫自己儿女的话。

小徐的梦想是做一名优秀的形象设计师，他一直憧憬自己有一天能为某明星做形象设计。因为他学的是建筑设计，毕业后他从事着和自己所学专业对口的工作。但是每当听到别人谈及梦想这个话题时，他就为之激动不已，大谈自己的梦想。他一直觉得，如果自己有机会从事形象设计师的工作会大有作为，说不定会一鸣惊人。后来，朋友推荐小徐去一个形象设计工作室上班。最开始，小徐每天都勤勤恳恳，虚心观察别的设计师如何工作。但仅仅坚持了一个月，小徐的热情度就下来了。因为那个公司离他的住处太远了，坐地铁再转公交车，每天上下班就需要花费两个小时的时间。小徐觉得自己这么颠簸地跑来跑去实在太辛苦了，再加上他认为自己努力了一个月没学到什么出奇的手艺，便放弃了自己的梦想，再也不去了。



现实生活中，像小徐一样的人并不在少数。或许你有自己的人生聚焦点，却没有积极地投入，也没有坚持做下去，最终使得梦想夭折在现实的土壤中，这是多么可惜的事情！

你要知道，每个人在奋斗的路上都不是一帆风顺的。我们总是要经历过许许多多的挫折与坎坷，走过许许多多的泥泞，才能在最后关头体会到幸福与快乐。不要过于急功近利，不要幻想一飞冲天、一鸣惊人，我们所需的只是沉淀内心，耐得住眼前的寂寞，并守住信仰，一路奋斗，一路坚持，一路调整，让这种状态伴随在我们的风雨里程中，不让梦想夭折。只有这样，我们才能把自己的“雪球”滚大，才能更好地经营属于自己的成功人生。

笔者手记

人生就像滚雪球，究竟怎样滚，是由天生喜好和个人努力共同决定的。你找到自己的“湿雪”和“长坡”了吗？找到后就马上行动、为之坚持吧！不断地接触世界，不断地学习新的知识，不断地积累经验教训，你一定可以创造出精彩、丰富的人生。

忠告 7

认真做好每件事

只有准确奏响每一个音符，你才能欣赏一首完美的乐曲。
同样的道理，只有认真做好每一件平凡的小事，你才有可能做好功在千秋的大事。

巴菲特从小做事就非常认真。他在8岁时就会跑到镇上的加油站、大街上或店铺的冰柜前，四处搜集饮料瓶盖。然后，他把这些瓶盖分门别类，再对这些数据进行计算、分析，由此判断出哪种饮料最畅销，然后再去推销这种最为畅销的饮料。

如果说这是兴趣使然，那么巴菲特进入了高中以后还在延续着他的认真就不是一种偶然。他在曼彻斯特每天要送500份报纸，每天早上他都要先把报纸分类，然后沿着他寻找的最佳捷径把报纸送到订户家。每到一个地方，巴菲特会把报纸卷一下，找准角度投进门去，这是让他感到有趣的事情。报纸送出去后，如何收钱就成了一个难题。曼彻斯特的人口流动性很大，巴菲特发现有些订户有逃费的迹象。虽然他很担心订户不给他钱，但他还是坚持准时送报，以自己完善的服务，从而让订户无法拒绝给他支付报费。他给订户们留纸条催款，在他们早晨开门时笑脸迎上去递上信封，让他们无法回绝就会付钱给他。由于他的认真，他的订户也越来越多。

但凡成功人士，做事都注重细节。很多成功人士在介绍他们的成功经验时都会提到长期坚持把每一件事都做好的重要性。小事就是成就大



事的冰山一角。从小事做起，认真对待每件要做的事，斗转星移，日积月累，涓涓细流汇成大海，最终就能成就大事。巴菲特也正是如此，他从小就认真做好每件事，无论事大事小，在目标的引导下，他都认真去做，最终走向了成功的巅峰。

“认真做事”是一种积极向上的人生态度，而“做好”更是追求卓越的一种人生态度。我们每天都要面对很多的事情，有些是大事，但更多的则是小事。小事都做不好，怎么能做成大事？然而现在能够安心于把眼前的小事做好的人越来越少了。随着社会的发展，各个领域都被“出名要趁早”的思想沾染，于是一夜成名、一夜暴富便成了很多人的追求。使得被名利牵制的整个社会都处于焦虑不安之中。

“欲速则不达”，“罗马城不是一日建成的”，成功的彼岸更不可能瞬间抵达。急功近利只会导致心态失衡，使人们不能安于现状，不能安心做好当下要做的事。而当下的事情还做不好，只一味地空想、幻想而并不付诸于实践，即便你具备经天纬地之才，也只能是空怀一腔抱负，不会对生活和未来有任何改变。

巴菲特在刚到格雷厄姆公司时，他天天待在一个没有窗户的小屋子里守着收报机，等待电话响，此外就是计算和统计一些无关紧要的股票数据。这些股票在公司被视为“烟蒂”，烟蒂是否还能再吸一口，那就要试燃一下，巴菲特就是这个试验者。他每天忙着收集大量的数据，填写数不清的表格。在这些信息中，他像一只鼻子灵敏的猎狗，嗅出每只股票的气息，他以自己专业的分析能力，认真甄别和选择，为公司创造出了巨大的价值，他的卓越才华才慢慢显露出来。

巴菲特不因为事小或别人小瞧他的工作就自我轻视、不去认真对待工作。专注地把那些看似没有任何意义的烦琐的小事尽力做到极致，这也是他的乐趣。在这个过程中，他得到了自己需要的信息，并不断地完



善自己的投资理论体系，为自己将来的成功奠定了坚实的基础。

有些人不想去做小事，只期待大手笔从天而降，以证明自己才高八斗。而当大手笔来时，却因为自己平时闲置才华，导致“气力不足”而无力承接，与他们久久期盼的成功机会擦肩而过。我们需要有积极进取的精神面貌和追求卓越的激情，需要脚踏实地地做好每一件事。我们只有把眼前的小事做好，经垒土之末，才能筑成百尺高台。打好了基础，才能承建起高楼大厦。没有夯实的人生是经不起任何负重的，投机只会害了自己。

很多在大公司得到升职的人往往都是那些平时在自己岗位上默默工作的人，他们很长时间都在无声无息地做着千篇一律的事情，每天做多个表格，找无数个看似无意义的数字，但他们认真地去做，最终被认可并得到升职。回头再看，那些自诩怀才不遇的人，却还走在求职的路上。

巴菲特拥有了自己的第三个合伙公司之后，他依旧每天仔细阅读《穆迪手册》，寻找好的投资机会，在众多公司中寻找数据，每天到图书馆看报纸和贸易杂志，和他小时候送报纸一样，亲自处理有价值的事情，亲自打字，小心地将专用信笺在托架上摆放整齐，处理财务簿记及税收申报，这些是他的工作的一部分，他也乐在其中。

“千里之堤，溃于蚁穴”。许多人之所以不能成功就是因为一点点的失误。不要忽视小事，因为细节决定成败。任何一个工作，只要认真用心去做，个人的心境也会开阔，人生的域度也会更宽广。面对眼前的困难，我们不应该逃避或者抱怨命运多舛；不应不去认真做事，认为一份表格即使错了也无所谓。这样，时间久了，小事不去做或不认真做，大事也做不了，而激情壮志也慢慢荒芜了。

认真做好每件事是拥有梦想和激情的人应该具备的状态。无论它是



一件功在千秋的大事，还是微不足道的小事，你都要认真地去，这样你的智慧人生才会被点亮。

笔者
手记

也许你在心里谋划着很多要做的事，因此你的头脑里思想纷繁。即使这样，你也应该专注于眼前的事。当你认真去做时，所有的不可能都会变成有可能。你也会感受到认真所带给自己的美好。

忠告 8

明确自己的人生目标

目标只垂青对其执著追求的人。只有确立自己的人生目标，你才有行进的方向，才有穿越黑暗、披荆斩棘的勇气和持之以恒的信念，才有可能抵达成功的彼岸。

巴菲特11岁时曾在朋友们面前宣布，他要在35岁前成为一名百万富翁。这在外人看来就是一个小孩子天真的幻想，但巴菲特真的把这当成了自己的目标。如果说“财富只钟情于苦心追求它的人”，那么巴菲特的财富经历很好地诠释了这句话。

巴菲特对赚钱的兴趣似乎与生俱来。卖口香糖、捡高尔夫球、送报……都透露出了他对赚钱的渴望。在巴菲特10岁那年，他父亲带他去拜访规模最大的经纪公司之一——高盛公司的负责人温伯格，在纽约股票交易大厅里，他看到黑板上的股票价格，表现得无比痴迷，非常想破解其中变幻的规律。那个时候，巴菲特对未来已经有了一个模糊的预期。欲望是引导人行动的动力，巴菲特也是在赚钱这一欲望的指引下，坚定不移地向自己的目标一步一步地迈进。巴菲特14岁时就赚到了1000美元，迈出了他“赚1000美元的1000招”的第一步。正是目标的力量，使他在向目标靠近时，抓住了它并攀登上自己人生的巅峰。

有自己的人生目标对任何一个人来说都是非常重要的。目标就是人生的前行方向，前进的动力。失败者通常是那些没有目标和有了目标却



不能够坚持的人，他们的人生之舟因此搁浅于浅水滩。因此，首先要做的事就是确定自己的人生目标，并且一旦目标明确后，就应义无反顾地行动，并克服种种困难实现它。只要你不言放弃，坚持到底，就能达到既定目的地。

可惜的是，我们大部分人没有明确的目标，不知道自己的目的地在哪里，不知道自己要往哪个方向前行，只是漫无目的地行走……试想，这样怎能抵达成功的彼岸呢？巴菲特曾经说过：“人生的许多错误都是由于人们忘了到底想要追寻什么造成的。”如果你不想多赚钱，怎么可能多赚？如果你不想升职，又怎会把热情投入到工作中？如果你没有一个明确的人生目标，你怎么可能会为了目标而去不断地追赶和超越呢？

小乙是公司里一颗耀眼的“明星”。一年前他刚进公司时说话有些口吃，同事常常取笑说，“这样的人怎能做销售员”，但小乙没有退缩。他努力克服自己口吃的毛病，积极地与人沟通。一年过去了，小乙的销售业绩越来越好，已经做到了五星级销售员。可是，在他事业如日中天的时候，他却主动要求调到企划部工作，这让所有同事大吃一惊。原来，小乙自小文才出众，特别喜欢有创意和挑战性的工作，做市场策划是他一直以来的目标。但在他毕业后找工作时，却因为没有相关工作经验一次次被拒绝。最为重要的是，他有点口吃，因此他在求职过程中没少吃闭门羹。当目标似乎越来越远时，小乙听从了一个师哥的建议，决定走“曲线救国”的路径。于是，他就利用销售员招聘门槛低的便利，进了他现在所在的公司，先从一名普通销售员做起，训练自己的表达能力，再一步一步向策划部门进阶。就是这个目标一直在激励着小乙，使他克服了内心的恐惧，大胆地向客户推销自己的产品，以完美的服务和诚实的态度慢慢获得了客户和老板信任，并最终实现了自己做市



场策划的梦想。

“当心那些能够获得一致喝彩的投资行为。相反，伟大的行动开始遇到的却往往是打呵欠。”巴菲特这样告诉我们。只有在拥有明确的目标后，我们才能坚韧地咬定青山不放松，踏实地向目标前行。没有明确的目标，不知道自己的方向，只能使我们迷失不前。在职场中，尤其是刚出校门的大学生，更应该找准自己的位置，用心中的目标指引着自己前行，只有这样，未来的天地才会一片宽广。

当满足了最初挣钱的欲望后，巴菲特所关注的已不再是钱，看着财富慢慢成长对他来说是更为有趣的事情。从他17岁拥有由送50万份报纸所获得的5000美元，到30岁时实现了自己百万富翁的目标，巴菲特始终没有停止前进的脚步。

哥伦比亚大学毕业后，许多同学都投向一些大工业公司，巴菲特则进入了自己的导师格雷厄姆的公司。21岁时，他的资产由9804美元增到19738美元，26岁时他拥有了17400美元，为了尽快达到他的目标，他需要更多的复利，于是，他又离开了格雷厄姆·纽曼公司，创立了自己的合伙公司。

“千里之行，始于足下”，所有的成功都不是在某个瞬间一下子完成的。有了目标，才有方向，才有穿越黑暗的力量，才有披荆斩棘、破浪前行的勇气，生命也因此而丰富多彩。所以成功人士的成长大多遵循着这样的轨迹：设定目标，并将其付诸行动。

向前迈一小步，距离目标就会近一步，一步承受的压力虽然没有百步、千步大，但一千个一步、一万个一步完成的时候，目标也就达成了。所以，你应该学会把一个目标分成若干个小目标，这样在奋斗时会轻松许多。



笔者手记

在现实中，没有理想和目标的不乏其人。他们慢慢在生活中失去自我，随波逐流。你可以问问自己的内心，这是你想要的未来吗？如果不是，就赶紧确立自己的人生目标，做自己人生的领航人吧！只有确立了目标，人生之舟才能驶向理想的彼岸！

忠告 9

为自己找一位人生导师

每个成功的人都必定会借助外力来完善和推动自己，在这些外力中，导师的力量更是不可估量。在我们的一生中，拥有一个好的导师可以让我们更快地明确或实现自己的目标。

对股票投资感兴趣并一生致力于股票投资事业的人在美国有很多，但能在股海沉浮几十年却一直保持稳健的航行并疾步巅峰的，仅巴菲特一个。巴菲特一生的投资极少有失手的时候，当然，这与他他对事业的专注和不懈追求有很大关系，但更多的是建立在他自己的一套成熟的投资理念之上。正是这些投资理念指导了他的投资行为，使他获取了无数的财富。而他的这套理念则得益于他的导师格雷厄姆。巴菲特曾经多次说过，他的投资理念85%来自格雷厄姆。

巴菲特在遭到哈佛大学拒绝后，偶然发现了一本对他今后人生产生巨大影响的书——《聪明的投资者》，该书作者就是格雷厄姆。当时格雷厄姆正在哥伦比亚大学任教，于是巴菲特写了一封求学信，最终如愿地成为格雷厄姆的学生。格雷厄姆独特的教学方式完全征服了巴菲特，他以双向互动的方式授课，以真实的股票案例进行理论讲解。他的课生动、有趣，他启发了学生独立思考的能力，而不是填鸭式地教育。19岁的巴菲特身处其中，虽然有过丰富的实践投资经验，但格雷厄姆所讲的一切打破了他以往来自凭证交易价格波动的股票认识，让他异常兴奋。巴菲特遇到了格雷厄姆是幸运的，也是及时的，他从乡野小道被拉上



了宽阔的大道。设想一下，如果巴菲特没有在他19岁时碰到格雷厄姆，而是在他29岁、39岁时遇到，可能他的财富人生会被完全改写。正因如此，巴菲特才感慨自己遇到格雷厄姆就像遇到了上帝。

由此看来，在自己所处的领域找一个好的导师是多么重要，他能够完善你的知识结构，他知道如何做一位好的导师，如何因材施教。有些人看到这里可能会说：“我没有巴菲特那么幸运，我根本碰不到对自己有帮助的好导师。”这种看法是不对的。圣人孔子曾说过，“三人行，必有我师”，人生漫长，在职业生涯和生活中，只要对我们的人生给予帮助和激励的人，都可以是我们的导师。我们可以以上司、朋友、同学或者亲人作为自己的导师，甚至一个刚刚认识的人都可以是我们的导师，只要他对我们的人生提出过一些很有帮助的见解。我们要善于发现导师，寻找自己的“伯乐”。

小刘经常感慨自己是个幸运的人。之前很多年，小刘都是在为生活奔波，做着自己不太喜欢的工作。后来一次机遇，她跳槽到了现在的这家公司做市场策划。这是小刘非常向往的工作，但是因为她起步晚，而且到了而立之年，小刘的压力非常大。小刘知道自己的一个领导是在业界非常有名的策划人，但是这位领导性格古怪，特立独行，很少与员工交流，其他员工想向他取经却不敢。小刘想，自己本身就起步晚了，不能再耽误时间了，所以就经常大胆地向这位领导请教问题。一开始她还经常遭到拒绝。一次不行两次，如此三番，小刘一直坚持，不因为被拒绝而放弃。在小刘的坚持下，领导似乎松动了防线，慢慢地给她讲得多了。小刘在这位领导的提携下，进步神速。一年后，她成为一个很优秀的策划人。

人们常说“遇到贵人了”。贵人就是你的导师，是引领你上路的人，是支撑你跃向成功的杠杆。因为有贵人的提携，可能会为你带来机



遇，使你能如愿实现自己的目标。因此，在成长的过程中，能遇到贵人是一大幸事，但贵人不会自己登门而来，而是要你自己去寻找。要寻找对自己有帮助的人，这样你才会成长得更快，更早地接近成功。

如巴菲特所言，“安全边际、内在价值和市场先生”的三大原则是他一生理性投资的基石，“严禁损失”的投资哲学更成为他一生奉行的圭臬。如何注重“安全边际”以及怎么样“利用市场先生，而不是被他利用”，使他在股票运作中积极实践了格雷汉姆的投资方法和理念，才在股海的惊涛骇浪中保持稳健不败。

有的人成功，是因为他有不同于别人的价值观和思想体系，这些体系指引了他未来的人生方向，让他坚持不懈地抵达终点。而这套价值观和思想体系越早建立，成功的概率就可能越高，成功的机会就会越早一点到来。在构建自己的价值体系时，由于导师的介入，你的价值体系会构建得更稳固，这样你才能在将来的风浪中伫立得更稳，才能不断为自己创造成功的平台、学习的平台、人脉的平台。

一个人的思想体系决定了他的思想高度和思想格局，而一个人的思想高度和思想格局往往决定了他的事业格局。及时的构建自己的思想高度和思想格局，才能及时拥有自己的成功人生。

笔者
手记

拥有“导师”的人往往比没有导师的人晋升得更快。
导师的推动力量是巨大的，有时就像荒野之中的启明星，
饥渴中的一滴甘露。不要做一匹一味等待被发现的千里
马，要主动去寻找你的伯乐。

忠告 10

没人会被自己的汗水淹死

就像天下没有免费的午餐一样，没有不付出劳动就会有所收获的好事。所以，要想收获，必须提前播下种子，并辛苦地浇灌，这样才能等来秋天的满载而归。

为纪念《福布斯》杂志美国富豪排名25周年而出版的新书《天下财富》中，美国亿万富豪们透露了他们成功的秘诀：“从没有人会被自己的汗水淹死。”这无疑一语道破了所有成功者的秘诀：要成功，就要付出艰辛的努力和奋斗，就不要怕流汗。

股神巴菲特的奋斗经历就深刻体现了艰苦奋斗、坚忍不拔、执著努力的精神。一般来说，5岁的孩子大多处于享受家人关爱、只知道玩乐的阶段，而巴菲特5岁时却开始在家门口摆地摊兜售口香糖了。他还带领小伙伴们到球场捡被人用过的高尔夫球，再转手卖掉。他做得乐此不疲，“生意”也顺风顺水。在巴菲特11岁时，他就购买了人生中第一只股票，而同龄人还只知道拿钱买糖果和零食。

巴菲特13岁时，给《华盛顿邮报》做送报员。他每天早上顾不得吃早饭，睡眠惺忪地跑出门，坐上通往华盛顿的运输车。他必须第一个买票，搭上首班公车。如果公车晚了，他会下车跑过几条街道到达曼彻斯特，去各个住宅区送报。巴菲特每天都要把几百份报纸叠成圆筒形，再挨家挨户投递进去。纵然这份差事很辛苦、很枯燥，可他从不懈怠，就连圣诞节也不休息。



当其他孩子在玩的时候，精力过人的巴菲特像个装卸工一样四处忙碌挣钱。即使他拥有11个公司时，他还是一个人做所有员工要做的事，偶尔才停下来喝杯咖啡。这也就不难理解巴菲特成为世界“股神”的原因了。

人们曾经认为，每一个伟大的人都是天才，那些成就他们事业所需的才能都是与生俱来的，而平庸的人之所以没有成功是因为天赋不够。事实真的是这样吗？当然不是。科学家做过研究，最后得出这样的结论：天赋并不意味着很高的智力和能动性，或者个性特征的杰出，它只是一种潜在的能把某项事情做得特别好的能力。

的确如此，这个世界上有的是天资聪颖却碌碌无为的人。现实告诉我们，即使某些人的智商再高、天赋再强，若不付出辛勤的努力，就不会有收获。天道酬勤，多劳多得，这才是王道。

巴菲特说过：“人不是天生就具有这种才能的，即始终能知道一切，但是那些努力工作的人就有这样的才能。他们寻找和精选世界上被错误定价的赌注”。成功不是空穴来风，或许你没有适合做某项事业的天赋，因为既定天赋并不存在。你不是天生的CEO，不是天生的投资家，不是天生的体育冠军。你要成就自己，只有一条路，那就是通过艰辛的奋斗，付出大量的努力，流下辛勤的汗水，甚至还要付出近乎痛苦的坚持才行。

巴菲特对自己的要求非常严格，甚至到了苛刻的程度。他一直保持着每天花大量时间思考、阅读的习惯。即便在自己功成名就后，他每天还会花费大量时间去研究企业的财务状况。当他不出差时，会在屋里来回漫步，而在漫步时，他的大脑也在高速运转着。

没有任何人可以不经过艰苦努力就成就事业的。伟人如此，平凡人也是一样。对于刚刚毕业的大学生来说，他们没有任何工作经验，又不



愿意为自己充电。他们只想天上掉馅饼，一下就找到一个高薪工作。有些人命不错，真的遇到了高薪工作，可他们却不能胜任，最后碰了一鼻子灰打道回府；有些人工作浮躁，不想努力付出，每当加班就头痛，总是抱怨自己机遇不好，工资低……殊不知，在你抱怨的同时，时间和机遇已经悄悄溜走了。

小方是一家公司的销售经理，别看现在的他西装革履，每天自信地出入写字楼，两年前他还是个在大街上骑着自行车奔来奔去的送货员。小方大专毕业后，投过很多简历，面试过很多次，但始终没有找到称心的工作。后来终于有一家公司通知他去上班，报道的那天他才知道，公司要让他去做送货员，每天他要骑自行车在方圆20公里的城区内跑来跑去，一天的行程差不多有一百多公里。面对这个挑战，小方没有退却，而是咬着牙齿坚持了下来。无论是烈日炙晒的夏天，还是风雪凛冽的冬天，他从未叫过苦。两年后，由于小方吃苦耐劳、工作认真从未出现过纰漏，被上级抽调回总公司并任命为区域销售经理，同时，小方利用业余时间自考的本科文凭也如愿拿到手了。

想要收获就必须付出努力。没有证据显示，人不经过实践训练就能有高水平的表现，正如“没有免费的午餐”的道理一样。巴菲特说过：“任何不能永远前进的事物都将停滞。”有些人能够持续进步，乃至成就伟大，也正是因为它们能够多年，甚至几十年持续不断地流着辛苦的汗水，克服了种种艰难，慢慢进步，才最终达到成功的顶峰。

成功不是一蹴而就的。没有任何人会被自己的汗水淹死。当我们在为工作努力付出时，机遇或许就徘徊在我们的身边，等到时机成熟，成功就会降临。



笔者
手记

不付出艰辛的努力和辛勤的汗水，生活怎么可能出现自己向往的图景？许多人看到别人风光，就抱怨自己的运气不够好，却不去想想别人背后付出了多少的艰辛，更不去反省是不是自己的努力不够，一味地等待“时来运转”，等来的只有失望而已。

忠告 11

可以平凡，不能平庸

让生命保持平凡，这并没有什么不好，但如果沦于平庸就是不可取的了。在任何平凡的位置，只要我们充满激情地去创造，我们的生命就会因为不平庸而更精彩。

巴菲特在做送报工时，每天要送出500份报纸。他每个月赚的钱比老师的工资还要高，这在同龄人当中是相当傲人的成绩，就是对于成人来说，也非常难得。但是，巴菲特并不满足于此。与其他送报者不同的是，他在送报的过程中会随时利用可利用的时间读报。由于长期坚持，巴菲特完成了早期知识的积累，并且使阅读成为自己一生的习惯。送报是一份平凡的工作，巴菲特却甘愿做并坚持做得与众不同，超越了墨守成规的平庸，他的财富人生也正是因为他的这种不平凡的坚持变得与众不同。

其实，巴菲特这种不甘平庸的性格在他孩童时期就表现得尤为突出。巴菲特小时候和其他孩子一样爱玩，但不同于其他孩子的是，他更关注玩的时候怎么赚钱，这对他来说远比玩更有乐趣。

巴菲特在沃顿商学院时，他认为老师所教授的那些知识只是教条的传授，没有实际用处，于是，他毅然决然地转学至格雷厄姆所在的哥伦比亚大学。巴菲特没有为了等一纸毕业证书而耗费自己的青春，而是在平凡的生活中不甘于平庸，选择离开这个学校，正是这一举动开启了他的投资人生，使他的人生一直拾级而上。



其实，平凡是一种生命的常态。生命保持平凡并没有什么不好。我们从来不反对做平凡的人、做平凡的事。大多数人都在平凡的岗位做着平凡的工作，但平凡不等于平庸，甘于平庸则不可取。甘于平凡，指的就是认真做好我们的工作，承担我们应该承担的责任；不甘于平庸指的则是我们应该有自己的思想见解和判断，有自己的决断和目标方向，不要随波逐流。

巴菲特从导师格雷厄姆的公司离开之后，银行存款已经有17万美元，是一笔不菲的财产。在他30岁时，巴菲特已经提前5年实现了他小时候挣100万美元的目标。巴菲特并不贪图物质享受，永远是平凡的穿着，除了那几样快餐，也不爱吃什么美食，更没有什么奢侈的爱好。此时他也大可以小富即安了，做点投资生意，安安逸逸地过着小康的日子。可是，他不甘于此，他开始做合伙生意，继续寻找各种发展的契机。

巴菲特说过一句话：“时间是杰出人的朋友，平庸人的敌人。”人生可以平凡，但不可以平庸。你可以胸无大志，但要有自己的小目标。你可以没有朝阳一般的精气神，但你不能整天无所事事、活得浑浑噩噩。平凡的工作，只要你能认真踏实地去做，就会变得不平凡。

当你日复一日地制作那些枯燥的表格时，你有没有想到把表格调整得更美观、更养眼一些，让老板和同事更方便找到所需要的数据呢？当你写市场调研报告时，你能否跳出去百度搜索，然后复制、粘贴，再删减一下就交上去的窠臼，而是去市场一线亲自调研，接触更多的消费者，再认真起草一份来自你考察和思考之后的报告呢？像巴菲特经营自己的事业一样，许多伟大的企业家之所以成功，也是从平凡的工作做起的，刻苦用心，不断积累，才渐渐十年磨成一剑。

你是愿意当一天和尚撞一天钟，还是愿意在平凡中寻找生存、生



活、工作的价值呢？相信你一定会选择后者。那么，在实际的生活中，在平凡的位置上，请做平凡的人，而不是一个平庸的人。

**笔者
手记**

在竞争日益激烈的现代社会，绝不要做一个平庸的人。平庸会让我们失去很多机遇，继而与成功擦肩而过。我们应在平凡的位置上，尽力创造不平凡的价值，这样我们的个人价值才会得以提升，竞争力才会加强，我们才能在这个社会寻求到自己的立足之地。

忠告 12

保持学习的习惯

保持学习的习惯，会让人拥有独立的思考能力和更宽广的视野，人生的高度也会不断得到提升，这样我们在未来的发展中才会拥有更强的原动力。

通常情况下，巴菲特总是在早上八点半到达办公室。先打开电视机调到新闻频道，把声音关掉，再拿起一摞报纸，一边瞄着屏幕，一边阅读手中的报纸和杂志，以及他所欣赏的作者写的股评债券分析，此时大量的信息和知识向他汇聚而来。这是巴菲特每天不变的习惯，更是他获取信息的一种重要方式。

“投资的成功首先是在于你能否老老实实承认自己所不知道的东西，接下来是你勤勤恳恳地学习，使自己不再无知。”巴菲特如是描述学习的重要性。他每天的工作状态都是在阅读和接听电话中来回切换。对他来说，他的投资理念及商业决策都与他保持学习的习惯有着重要的关系。

巴菲特从没停止过对知识的追求。在他小时候，当他对赚钱产生兴趣时，就对一切有关股票和赚钱的书特别痴迷并把大量时间花在阅读这类书籍上。7岁时他就从图书馆借回《债券推销术》一书阅读，并非常喜欢这部书，还曾向圣诞老人许愿希望自己得到这本书；16岁时他就读遍了奥马哈公共图书馆的所有有关经济及股票投资的书，以及祖父一生的藏书；进入大学后，他尽一切可能寻找有关投资和股票方面的书，如



饥似渴地阅读着，以至于他的室友都不知道他何时休息；巴菲特成家之后，即便是在他带领全家出去旅游、休息的空隙，他也会带着大量的报纸和杂志。他认为只有每天不断汲取知识，时刻走在行业的前沿，这样的生活才是美好的。

知识如同营养一样，滋养着巴菲特，使他从小树苗成长为一棵参天大树，帮助他不断地在人生的阶梯上攀爬，直至巅峰。虽然巴菲特现在已经80岁了，但他的睿智不比60岁时减弱，相反因为多了20年阅读的积累，知识的力量使他变得更强大，远远地超越当时。巴菲特明白，知识在不断地更新，自己也应该与时俱进，坚持不懈地汲取新知识。尤其是在知识经济时代，知识越来越显示了它无比强大的神威，任何一个无视知识的人，最终都会落后于时代，落后于他人。

许多人毕业后离开学校就像离开了牢笼，以为这辈子就不用再学习了；走上工作岗位，想着把工作做好就可以了，而忘记了去拓展自己的视野，增强自身的业务技能。学习是一生的事情，当你以为自己的知识储备足够的时候，知识又在更新了，昨天的知识永远不能满足明天的需要。把去卡拉OK练唱、在网上闲逛的时间和精力省下来放在学习上，多读几本可以增加自己专门技能的书。不要小瞧阅读，在这个知识日益显威的时代，知识的力量是不可想象的，甚至超越了任何一种力量。

小徐毕业后找到了一份待遇不错的工作。在别人看来，小徐从此可以过着安逸的生活了，但小徐自己却没有因此而满足。她是做项目执行的，负责项目中一切跟进事宜，协调相关的事情。小徐想，这个工作含金量不高，如果自己能再提高一点做项目策划就更好了，这样不但提高了自己竞争力，而且有利于自己以后的发展。于是，小徐在做好本职工作的同时，还偷偷向项目策划看齐，观察他们的工作流程及工作内容，私下学习他们做的方案。同时，她还利用周末的休息时间学习并备考下



一年的研究。

在职场中，我们要像巴菲特一样保持学习的习惯。每天汲取新的知识，这样你的积累将会更厚实一些。在适当的时候，知识就会给你以力量，使你的气场变得更强大，从而让你更自信。另外，知识也会给你带来财富，带来运气。因为只有当你有足够的储备，机会来临时你自然会光芒四射。

笔者
手记

对于我们每个人来说，未知领域都是非常广阔的。探知未知的一切，让自己每天都去汲取新的知识，当你的知识积累达到一定的程度时，你会明白知识的重要性——它是你人生中巨大的财富。坚持学习，这是我们的信仰，也是我们的出路。

忠告 13

行动之前先思考

思考是行动的先导，没有思考的行动无疑是盲目的，结果往往会导致行动无法达到我们的预期想法。经过思考后的行动才更有方向性和指导性，也会避免一些遗漏和不必要的麻烦。

在巴菲特的生活中有两件事很重要，一是阅读，二是思考。通过阅读获取信息，再通过自己的思考分析这些信息背后的政治形势、经济形势以及股票走向，从而决定下一步的行动。思考在巴菲特的职业生涯里占据了大量的时间，他信奉这样一句话：“思考永远是行动的前锋。在行动之前一定要思考。”思考引导行动，这在他的人生哲学、金融投资原则包括在生活中都留下了很深的烙印。

在格雷厄姆公司工作时，他曾不断借用导师的投资思想和人脉资源，搭顺风车滚动自己的财富雪球。当然，这并不是他对导师的崇拜而盲目地跟从。在公司把可可豆交易交给他后，导师的光环并没有影响到他，他通过大量地走访，统计相关的数据，进行换位思考，最后决定不采取格雷厄姆的运作方式去做套利交易，而是选择持有可可豆股票。事实证明，他的选择是对的，并因此赚了一笔。

思考从一定程度来说决定了你要采取什么行动。对于巴菲特来说，正是因为他行动之前善于思考，而且这些思考都是建立在充分了解事实的基础上，才最终将他推向了成功的巅峰。

小唐毕业后到一家公司应聘市场开发工作，丰厚的薪资让他很满



足。一次，公司安排他去开发西北地区的市场，这本是一个表现自己的机会，可小唐并没有好好把握。他用一周时间就转了三个省，每个地方都是蜻蜓点水、走马观花般走形式，到一个城市就先找宾馆住下，也不去寻找市场、获取信息。他一无所获地回来后，为了应付公司的市场调查报告，自以为聪明的他及时地向同行师哥讨教了一番，然后将师哥遇到过的一些问题进行汇总、修改，就洋洋洒洒地把报告交上去了。

小唐敷衍的当然不是公司，而是自己。行动之前没有充足的思考和准备，那么行动本身自然也没有任何意义。人在职场，在每一个行动之前，都要做好充足的准备，要吸取来自各方的信息，但不要依赖于这些信息，而是通过自己的思考，形成自己的思想，然后再采取行之有效的行动。小唐倒是在行动之后思考了，可悲的是他思考的并不是市场需求和产品的推广方案，也不是如何把工作开展得更好，而是思考如何应付领导、应付工作，这无疑决定了他事业的前途和人生的格局。

在行动之前思考，在行动中再不断地完善和改进，这样才能一步步走向成功。纵观巴菲特的一生，他从来不会受任何外界影响，他甚至相信权威也经不起时间的验证。当格雷厄姆向他提供成为公司普通合伙人的机会时，对于当时25岁的他来说，这是莫大的赞赏和荣耀，可他却毫不犹豫地拒绝了。他发现，仅仅在格雷厄姆的投资模式内做金融投资和股票运作已经不能够适应未来的市场，他内心很明白格雷厄姆公司行将就木，关闭也是早晚的事了，他留下来做个显赫一时的继承人也是非常不值得的。

就像巴菲特不可复制一样，别人的成功也同样不可能被你复制。对于我们大部分人来说，形成独立的思考，不因外界影响而改变自己的行动是很困难的。但我们要尽量避免盲目的行动，尽量保持清醒的头脑，才不至于在职场中迷失方向，或者一味地顺风倒。职场中如果你只是一



味地顺风倒，那永远没有出头之日，你的执行力就容易受人影响和控制。任何一个公司的经营模式都不同，环境也不尽相同，没有独立思考能力的人是永远难以被认可的。

思考会使你下一步的行动更坚定，更有目标性。因此，在一项工作开展之前，要做好充足的准备，认真思考，再结合实际行动，所有的问题都会迎刃而解。如果你能在职场保持这种良好的状态，也一定会给自己带来更广阔的晋升空间。

**笔者
手记**

职场中，无论你的起点如何，无论你正在面对多么棘手的难题，在行动之前都要进行深入的思考，这是很实用的“职场规则”。这样既能减少各种可能出现的问题，也杜绝了解决问题所导致的时间和精力的浪费。

忠告 14

不要在意流言飞语

流言飞语就是意念的枷锁，你如果在意它，它就如影随形，让你的生活更加沉重。当你无视它的存在，它就会像风一样很快离你而去。

巴菲特是世界各国投资者目光的焦点。2008年3月的“福布斯富豪榜”排行中，他以620亿美元的身家荣膺富豪榜榜首。然而在他辉煌的背后所经历的多次危机却鲜为人知。

大凡事业有成的人都似乎注定了要承担多于常人的挫折和打击。巴菲特也不例外，在他创业及发展历程中，他曾一次次遭受外界的误解和非议。早在1999年，在持续一年多的时间里，美国《纽约时报》和金融界都评论说巴菲特辉煌将去。如果巴菲特没有强大的内心，恐怕早就在流言飞语的强力冲击中倒下了。这些流言飞语对巴菲特并没有任何影响，他通向财富之路的步伐也并没有因此而犹豫或停顿过。巴菲特总是勇敢地去面对现实，面对流言飞语，保持着自己头脑的清醒，不被流言飞语左右，坚持自己的方向，坚定自己的投资原则，以事实重重地回击了那些曾经嘲讽他的人。最终，那些流言也不攻自破。直到现在，股神依旧是股神，闪耀着耀眼的光芒，在他的投资事业中继续创造着一个又一个奇迹。

“如果你发现了一个你明了的局势，那就行动，不管是符合常规还是反常，也不要在意别人赞成还是反对。”巴菲特这句名言告



诉我们，如果我们有既定的方向和目标，并能完全把握局势，那就把事情执行下去。如果太在意别人的想法和言论，那么在前行的路上就会不断地动摇自己的目标，或改变自己的方向，成就大事是根本不可能实现的。

1959年，巴菲特在奥马哈已经小有名气，他公司的业绩也越来越好，合伙公司的员工已经有7个，但他在当地却被多数人公认为是一个傲慢无礼、自以为无所不知的家伙。人们都认为他是怪诞而不可理喻的人，因为巴菲特让他们投钱却坚持不对他们说这笔钱要买什么股票，如何运作，这在当时简直就是不可思议的无礼行为。他们觉得他在编织一张巨大的欺骗之网。因此，巴菲特在奥马哈一度成了过街老鼠。有人当着他的面说：“一年之内他将一文不值，就给他一年，一年后他就会消失。”甚至，他申请加入当地的乡村部的会员都没有得到批准。

巴菲特依然坚持对合伙公司的资金的绝对控制权，不告诉他们这些钱如何运作，只是承诺年底给他们年度报告。这是他从格雷厄姆公司所汲取的教训，以免除合伙人在运作过程中过度干扰，从而能使自己全心地投入股票的运作。面对那些流言飞语，他就用采用“浴缸理论”来对待：拨开记忆的塞子，水流出去，记忆也不存在了。他依然热情地投入工作，依然想和当地的群体融在一起。到1969年，巴菲特的合伙公司的平均收益为29.5%，而同期道·琼斯工业指数平均收益仅为7.5%。他的个人资产也增加到2500万美元。奥马哈天空的阴云也终于从巴菲特的头顶散去，人们开始重新认识他。

别人的意见不应该成为我们的障碍，如果有了足够的把握，不必太纠结别人是否赞成。如果别人认为你不行，你就是真的不行吗？而别人认为你可以，你就一定可以吗？当然不是，我们应该先从客观事实出



发，先有足够的依据。就像巴菲特对内部记分卡的理解：“如果全世界的人无视你的成果，那么你是想被当作世间最伟大但实际投资记录却是全世界最糟糕的投资者，还是愿意被认为是全世界最无能而实际上却是最优秀的投资者？”

当然，我们一定要做后者，也就是做优秀的清醒者。事实上许多人却做了前者，为迎合别人的标准而活着。在职场中，特别是一些竞争激烈的大公司，有些刚走上工作岗位的人，本身才智突出，又有工作激情，面对具有挑战的任务时内心激动、跃跃欲试，但因为怕别人背后说自己想出风头、野心勃勃等，心理上就退缩了：别人都不做，我去做岂不是太张扬？万一做不好岂不被别人当作笑柄了吗？一番自我挣扎之后，就放弃了。机会错过了，内心又懊悔不已。这就是太在意别人的眼光、内心不够坚定的结果。如果不能改变自己的这种思维，那么，在职场你永远没有出头之日，而只能是天天陷入无比的痛苦之中，慢慢耗费自己的青春时光。

当我们去做某件事时，即便有流言飞语，既不能因此而放弃自我、随波逐流，也不要刻意地筑起樊篱与别人虎视眈眈、两军对垒。天有阴雨连绵，但毕竟晴时居多。流言起于别人的不理解，当你坚持自己的方向，顶着流言努力坚持把事情做好时，也是流言自破时。当你通过自己的努力抓住任何一个机会做好自己的事情，在公司越来越光芒四射时，流言就会远离你而去。所以，无论做什么，都不能因为别人的一句话、一个眼光就交枪投缴、自我放倒了。

流言飞语其实就是一个意念的枷锁，你如果在意它，那么它就如影随形，让你无比沉重，天天就套在枷锁中。而当你试着轻视、无视它，它就会像风一样很快离你而去。



笔者
手记

我们可以选择自己的人生目标，可以选择自己的生活方式，唯独不可以选择让流言飞语主导自己的工作和生活。只有这样，我们才能在自己的事业中不断地开拓出新的局面，在生活中创造出更多的美好。

忠告 15

做人就是做人品

好的人品能给我们的人生指引方向。朝着正确的方向前行，即便是穿越无数困苦，最终也将抵达成功的终点，反之，就算你披荆斩棘、勇往直前，最后也可能无功而返。

一次，奥马哈一位慕名而来的商人来找巴菲特谈合作的相关事宜。通过谈判和了解，巴菲特把本来已经签好的支票作废了。这让他的工作人员感到很惊讶，问他这么好的机会为什么要放弃。巴菲特只是说了句：“我不会和一个人品差的人打交道。”在巴菲特看来，人品修养是一个人最重要、最基本的素质，它是我们立身之要本，一个人如果没有好的人品，再聪明、再勤奋都免谈。他曾说过：“对于一个没有好品性的人，他就是把基督教世界所有的股票全抵押过来，也无法从我这里借到一分钱。”正直的品性也是他做人的准绳，在经营中，他积极维护公司的信誉，以诚为先，从不弄虚作假。

他的内心有自己的道德标尺，他不仅用这把尺子来严格地要求自己，对合作伙伴和旗下的员工也是如此要求。在面对众多需要他出钱投资的公司时，管理人员的品质也是他首要考虑的因素。

做事前要先做人，好的人品会给我们带来更丰厚的回报。巴菲特之所以能获得别人得不到的成功，就与他的人品有着很大的关系。他的许多追随者或合伙人都是看中他的人品才放心地把钱交给他，并信任他所做的一切。因为这些信任，巴菲特更加自律，把合伙人的利益当作自己



的利益一样维护，信守自己的诺言。由此我们可以看出，地位和财富虽然让人崇拜，但人品才会让人赢得真正的信任和权威。

某公司的李总很欣赏采购部一名员工。这个小伙子工作认真，做事利索，业务能力强，思维反应快，与同事相处融洽。李总半年内给他涨了三次工资，职务级别升了一级。对于一个刚毕业的年轻人来说，这是一个很好的事业开端。但一年后，李总在一次签字时突然发现这位小伙子上报的发票有涂改的痕迹，他大吃一惊，让财务人员立即去查账。不查则已，查的结果却让李总大吃一惊，他怎么也没想到自己这么器重的员工，竟然在三个月内多次涂改发票，与供货商勾结，骗取公司的财产，解雇是必然的。聪明反被聪明误，为了贪眼前的利益，这个小伙子把自己本来美好的前程也葬送了。而与他一起被招进公司的另一名员工小A，老实腼腆，做事慢条斯理，让人看着都急，他说话还有些口吃，大家一听他说话就笑。他每天只知道趴在桌子前干活，也不多说话，几乎让人忽略了他的存在。私底下，许多供货商邀请他吃饭，他都一概拒绝。时间久了，同事们都发现，他干活虽然不够麻利，但他却从来没有出过任何账务错误，每项工作都执行得很彻底。他性格虽慢，工作却很有耐心，待人也好。两年后，李总提拔他做了主管。

有位企业家说过：“品德就像火车的方向、路轨，才能就像动力。如果方向、路轨偏了，动力越大，造成的危害也就越大。”的确是这样，品德会引导我们朝正确的方向奔跑。没有方向的或者方向错误，那么我们的人生也就是错误的。一个不注意提升自己品德修养的人，在诱惑面前就容易丧失自我，沦陷于诱惑的陷阱之内。当他在工作中弄虚作假，那么他在生活中也极有可能对他人不负责任，对朋友不讲诚信。这样的人恐怕没有一个公司会欢迎。如果一个人意识不到做人的重要性，在这里犯了错就企图换个环境到别处发展，可以肯定的是，不论他再怎



么换环境，在另一种形式的诱惑面前，他同样会重蹈覆辙。

对于每个人来说，其人品的好坏对其事业有着很大的影响。一个人人品好的人，会时时注意修身正己，提升自己的修养。一个人品失陷的人，再怎么聪明，也很有可能聪明反被聪明误。

好的人品是我们的资本，是把事业做大的基础。放眼世界，像巴菲特、比尔·盖茨等大人物，哪一个是靠投机取巧而获得财富和成功的呢？因此，我们要把做人放第一位。做财务工作的人，面对金钱，要时刻保持内心的镇定，经受住诱惑；做销售工作的人，不仅仅是在卖产品，而是在寻找客户的需求点的同时，以自己的真诚来打动他们，让他们对你产生信任，千万不能欺骗对方。一个人的能力固然重要，但人品更是不可缺少的。好的人品能给我们的人生指引方向，能引导我们穿越种种困境，抵达成功之岸。反之，就算你披荆斩棘、勇往直前，也可能是无功而返。

笔者
手记

如果说活着是一种修行，这种修行就是人品的修行。
一个不注意提升自己人品修养的人是一定不会成功的。

忠告 16

克服人性的弱点

世界上没有一个人是完美的，每个人都有不同的弱点。只有清晰地认识到这些弱点，勇于面对，敢于克服，你才能成为生活的强者，才能成就一番伟大的事业。

我们每个人的身上都有弱点，这些弱点在我们的内心常被无限地放大，使我们痛苦不堪，成为我们的心魔。

巴菲特也是如此。小时候巴菲特性格有些孤僻，潜意识中有自卑感。当他长大后与人交际时，自卑就成了他的一个很大的障碍。他发现自己单独面对一个人时可以侃侃而谈，但是面对一群人时却常常词不达意、语不成句、面红耳赤、手不知放在何处……总之，他认为自己是个社交低能者。虽然说他有着自信的外表，也有谈论股票的激情，但他的内心总是笼罩在自卑的阴云下。

当认识到自身存在的弱点时，就要努力克服，不然这些弱点将最终毁掉你的一切。巴菲特认识到了这一点，为了提高自己的社交能力，消除自卑心理，他报名参加了戴尔·卡耐基的课程，定期学习人际关系课。通过卡耐基的课程，巴菲特学会正视自己的弱点。在课堂上，他尝试着向众人表达自己。慢慢地，他发现自己公众场合下不再那么紧张，他可以自如地应付那些社交场合了。

巴菲特勇于挑战自我并突破了人性的弱点才获得了成功。在投资领域，人性的弱点决定着一个人的财富生命的长短。许多的投资家都



如流星一般殒落了，因为人性的弱点在他们身上呈现的更为鲜明。他们没有耐心，急于求成，不像巴菲特那样试图长期持有想要购买的股票；他们过于贪婪，过于恐惧，高时不卖，低时不买，丧失机遇；他们过于骄傲自大，认为大盈利后还会继续这种好运气。人性的弱点使他们赢得了短期利益，却丧失了发展机遇，最终导致停滞不前或破产。

说起来，我们身上都有自己的弱点，自私、贪婪、自卑、浮躁、优柔寡断、冲动、虚荣……这些看起来似乎没什么的弱点，有时却会是我们致命的敌人。如果你处于某个手握重权或金钱的岗位，若是你私心过重、欲望难平，你可能因此走上犯罪的不归路；如果你性格冲动，不能理性控制情绪，遇到一些事情时你有可能一怒之下铸下不可原谅的过错；如果你性格浮躁、做事不踏实，有可能会给公司带来经济上的损失……所以，不要忽视或轻视自己每一处弱点，而是要积极认清自身的弱点，并勇敢地去战胜它们。

邓亚萍曾因个子小而自卑，她自感不如别人，所以发誓要超越别人，证明给看不起她的人看。当她一路凯歌、多次登上世界领奖台时，她又自卑了，因为有人说她是没有大脑的运动员，只会打球，不会干别的。于是她下决心学外语，为自己充电。她从英语字母A开始学，到现在，她已经可以熟练运用英语和外国人对话。就这样，邓亚萍一次次克服了自己的弱点，以行动和结果证明自己可以。

凡是能成就大事的人都能直面自己的弱点。许多弱点并非是那么难以克服，只要你有勇气，就能慢慢纠正自己身上的弱点，慢慢变成力量超强的人。一个连自身弱点都不敢面对的人，可想而知他的人生该多么失败。相信你一定不希望自己成为这种人，那么，请积极正视自己的弱点并努力克服它们吧！



笔者
手记

我们每个人身上都有弱点，这并不是可怕的事，可怕的是我们不敢面对，还一味逃避。这样的固执，只会把我们的人生葬送。勇敢地面对自己的弱点，并将其当作你的敌人去打败，只有这样你才能迎来生活的阳光。

忠告 17

懦弱是无能的代名词

我们生活在一个多元化的社会，机遇和挑战并存。懦弱只会让我们与机会擦肩而过。如果想要成为生活的强者，必须要摒弃懦弱，拥有挑战一切不可能的决心和勇气。

巴菲特控股的一家纺织公司，从财务上看效益非常好。于是，这家公司的律师给巴菲特施加压力，说该公司经营得这么好，如果不分红就有可能被指控不合理保留收入。虽然这一要求不合乎常理，但巴菲特竟因一时懦弱，答应给合伙人和股东每股派10美分的分红。这是巴菲特少有的妥协，当他意识到自己的错误时，已是24小时后。他分给了合伙人和股东共101733美元，而这笔钱有一天会变成数百万美元，这让他后悔莫及。从那以后，巴菲特接受教训，告诫自己，在投资经营中不能在压力之下一味妥协。

懦弱不但连自己的利益都无法保障，甚至会导致更大的损失。这是一种无能的表现。正确的做法就是坚持自己的原则，勇于捍卫自己的利益。正是因为巴菲特的坚持，才使得他的财富不致散去。

在我们的一生中，也会面对很多的挑战 and 机会。当这些来到面前时，只有极少数人能够抓住并利用这一契机，为自己的事业和人生带来转机；更多的人则是因为胆怯或压力而放弃了。他们依然在原来的跑道上继续碌碌无为、懦弱地活着，他们永远不能鼓起面对困难的勇气，畏首畏尾，不敢放下心中的恐惧去拼搏和争取。这样的人注定活不出什么



精气神来，懦弱最终会蚕食他们的自信和快乐。

有个人无论做什么事都心事重重、顾虑万分，怕别人否定自己而畏惧不前。上司有任务布置时，他内心跃跃欲试却瞻前顾后，怕因此得罪了这个或那个。好不容易表达了自己的意愿，上司反问他一句：“你可以吗？有把握吗？”他立即如临大敌，浑身发抖。对于这样的人上司永远不会委以重任，而他的内心也会因一次次遭受顿挫而愈加低落，进而更加自我封闭，永远处于被动的地位，最终结果只能是事业前景暗淡，人生失去了快乐的色彩。如果他不正视自己的懦弱，不克服自己的胆怯心理，就无法树立强大的信心，只能懦弱地活着，只能让他的人生愈加无望。

懦弱是人生路上的绊脚石，我们要如何搬走这块绊脚石呢？

第一，确定你的目标，并坚持为之奋斗。当一个人内心有目标时，就会容易激发起斗志，也愿意为了目标去克服困难。因此，战胜懦弱的第一步就是要问问自己想要的是什么。

第二，为自己树立自信，并迎难而上。立志容易，行事却是另一回事了。对于要遇到的困难要有心理准备，不要让困难吓倒自己。充分地认识自己，寻找自己身上的优点，并加以放大，以此为自己树立信心。当你攻克一个困难时，你的内心会有一些小小的成就感。当这些成就感不断增多时，希望也就来了，你就拥有了克服一切困难的决心和勇气。

第三，丢弃恐惧，不要怕失败让自己失面子。每个人都很有面子问题，觉得在众人面前失败是很没有面子的事情，会招致别人的非议，许多人就因为这种恐惧而丧失信心，也因此错过了一个个机会，放弃了目标。有时候，其实当你真正行动起来时，也许并不像想象的那么复杂，关键是你行动起来，保持内心的镇定。如果害怕失败而不敢前行，那永远只能是一事无成了。



第四，让行动打断顾虑。很多怯懦的人内心也会很痛苦，想要改变，但又苦于无法改变，眼看着机会从自己身边溜走了，最终还是无法改变现状。要战胜懦弱，言必行、行必果才是我们要的。

成功需要我们付出努力，当我们战胜了懦弱，这是向成功人生迈出的第一步。

**笔者
手记**

一味地考虑别人怎么看自己，而刻意按别人的需求来雕琢自己，就会导致怯懦的出现。内心足够强大的人从不低看自己，他们能够控制自我的发展，勇于突破自身弱点。要挑战自己的极限，发挥自己的潜能，才能做个强者。

忠告 18

改变骄傲的性格

骄傲是人生长河里的暗礁，随时都有可能让我们的人生之舟颠覆。因此，绝不要让骄傲占据内心，这样只会使自己故步自封，不能客观地判断事物。

我们可以想象，如果在投资领域稍有优势就自我感觉良好的人，内心会变得骄傲自大，以为自己有足够的掌控一切。如果你有这样的念头，那你就已经处于危险的边缘了，从千万资产到一无所有也许只是瞬间的事情。巴菲特一生做事从来都是小心翼翼，他知道骄傲自大会让人变得疏忽大意，有可能造成巨额的亏损。

巴菲特年轻时也很自傲。那时的他十分自负，认为自己有很丰富的股票专业知识，觉得别人不能和他比，对于不能理解他思想的人十分没有耐心。通常情况下，他在听到反对意见后装作不屑一顾，不理睬对方，有时更是不注重礼节。直至后来，当他想要找人分享快乐或想倾诉的时候，竟然找不到人，才意识到这是他过于自负所带来的负面效应，于是他决心改变自己。他开始放下内心的骄傲，谦虚、真诚地对待别人。随着年龄和阅历的增长，人们也慢慢发现巴菲特谦虚质朴的性格。他待人接物态度和蔼，他的谦虚、才智以及稳重让他的追随者都倍感亲切，傲慢和不识礼节的品性都从他身上褪去了。在面对外界的批评时，他的内心变得更为宽容了，他还学会了隐藏自己的不耐烦。这些看起来微不足道的改变，为他以后的事业发展提供了极大的帮助。



莎士比亚说过：“一个骄傲的人，会在骄傲里毁灭了自己。”我们在生活、工作、学习中随处可以体会到这种感受。每当骄傲占据心灵，当头一棒的教训也会随之而来。小时候上学，考了一百分会得意洋洋，然后开始骄傲自满，而在接下来的考试中成绩骤然下滑；进入职场，被领导表扬后就自恃劳苦功高，不把别人放在眼里，结果没多久工作就出了纰漏……生活已经给了我们太多的教训，谦虚才使人进步，骄傲只能让人落后。我们要谨慎面对，对自己有个清醒的认识，不要把一次的成功当作永远的成功，一时的闪耀说明不了什么。

小秦因为吃苦能干，很受领导信任，被提拔为产品部主管，他工作起来也很卖力。但时间久了，小秦内心有些膨胀，不再像从前那样热情、自律了，上班天天迟到、早退，总是以谈业务为由搪塞人事部。在供应商邀请他吃饭、唱歌时，他开始思想动摇了，对一些小恩小惠也心安理得地接受了。更严重的是，小秦安之若素地收下供应商的礼品，还把手伸向了公司的钱。后来，财务在一次查账时发现小秦竟然有七八万元账款没有上交。

在职场中，有些人刚刚上班时还比较自觉自谦，一旦时间久了，加了薪、升了职就不知所以然了，看谁都不如自己，不把同事放在眼里。如果盲目陷入了骄傲的情绪之中，你就会变得自大、自负，听不得别人意见，对批评一味地排斥，甚至钻牛角尖，固执极端。那么，友谊会远离你，亲人也会远离你。你的人生道路会越来越狭窄，对事物的判断也会失去客观的准绳。换言之，你的事业发展也就到此为止了。只有做一个谦逊的人，才会让你赢得更多的尊重；只有做一个谦逊的人，才会让你在事业中收获更多。

对于工作中暂时取得的成绩，我们不要看得过重，更不要躺在这个成绩上停步不前、骄傲自大。今天你有这个成绩，明天别人也会有的。



相对宇宙万物，我们未知的东西有很多很多。我们有很多地方都不如别人，能有什么可以让自己骄傲的呢？因此，在面对暂时的成绩或平凡时，要保持平和的心态，宠辱不惊地看待这一切。

在暂时的事业顺利或荣耀面前，我们应该加强对自己的约束，而不是忘乎所以、失去自我，骄傲只会害了我们。当然我们都会有犯错的时候，即使伟人也不是永远都是对的。但是他们总是有着清醒的认识，不断地总结错误，以免以后杜绝再犯。骄傲的苗头可能在每个人的心头都闪过过，这是很正常的。在小小的光亮面前小小得意一下可以有，但任其燃烧就会产生很大的危险了。骄傲会烧坏人的理智，使人性迷失，遭遇更大的灾难。

心有多大，舞台就有多大。只有把眼光放得长远，才能走得更远，获得更大的进步。这需要我们忽略每一个小小的成绩，更用心的对待工作，把手头的事情做得更极致。

笔者
手记

“谦受益，满招损。”谦虚应该是我们的一种人生常态，因为任何的一点成绩都不是我们骄傲的资本。在这个世界上，比你强的人多得是，如果你想开拓自己人生的新局面，就必须改变自己骄傲的性格。

忠告 19

成功需要耐性

通向成功是没有捷径的，要想成功，就要坚守信念，即使面对各种欲望和诱惑也要保持淡定，更要不惧怕困难和挫折，要矢志不渝地坚持自己的目标。

巴菲特对导师格雷厄姆异常崇拜，他对毕业后进入导师的公司工作抱着很大的希望，即使无薪也愿意。然而最终，他的一腔热情和自信却遭到格雷厄姆无情的拒绝，但巴菲特并没有因此放弃。他经常专程探望格雷厄姆，平时打电话问候他，向他透露自己的投资理念和思想。终于在一年后，巴菲特打动了格雷厄姆，等来了格雷厄姆向他发出的邀约。

有很多大学生都是心怀美好向往走出象牙塔的，有很多幻想，比如找一份体面的工作，拿着可以向人炫耀的高薪。可一旦步入社会，现实的风霜就会侵蚀他们脆弱的心灵，使得他们最初的目标被干扰。最后，他们的意志消沉了，精神愈发萎靡不振，只能空叹“理想很丰满，现实太骨感”了。

如果一踏入社会就有体面的工作，也有不错的薪酬，但这能保证一辈子一帆风顺吗？不见得。太早抢占到先机并不能证明什么。从巴菲特的例子我们也可以看出一斑，虽然他在起跑时慢了一拍，但他跑了一圈后，又回到纽约格雷厄姆公司重新开始。通往目标的路何其漫长，追求的过程就像在进行一场马拉松比赛，最先到达终点的不见得是起跑最



快的人。大部分的人在比赛的过程中，开始跑得很快，后来却被其他事物干扰，最终慢慢地走到终点，有的人还不能坚持到终点。因此，刚毕业就进入大公司的人，不见得就一定会在以后的竞争中胜出。而起跑很慢的人不见得不会在这场马拉松比赛中获得优异的成绩。他们之所以胜出，是因为他们有清晰长远的目标，就像巴菲特一样，以极大的耐心等待，再直取目标。因此，对于想成功的人来说耐性是极其重要的。

巴菲特在来到格雷厄姆公司之初，被安排到一个没有窗户的小屋里，天天做着成千上万份被别人认为毫无意义的表格，整理文件，同时还守着一部电话，等待投资人打来电话。他认真而耐心地做着这些事，在众多的“烟蒂”中灵敏地寻找着有价值的股票。因为擅长分析，他不断为公司创造出价值。很快，他卓越的工作能力得到了肯定，他成为公司的明星级人物。在格雷厄姆公司的就业经历使巴菲特建立起自己的投资知识体系，奠定了他以后成功的基础。像巴菲特一样，很多人在成功之前也曾经忍受了很多，忍耐了很久。当久久期盼的机会来时，他们紧紧地抓住，突然爆发出惊人的力量，最终获得成功。

相关研究人员曾经得出过一个“10年规则”。他们通过大量的数据研究表明：10年达到世界级水平只是一个最低的估计。在许多领域，如音乐、文学领域，从业者要达到事业巅峰大约需要20~30年时间。所以说，伟大都是“熬”出来的，没有耐性可不行。

小曾在一家公司工作10年了，现在是销售副总经理。小曾说自己是“剩者为王”。公司员工一轮一轮地来，一轮一轮地走，只有他一直在自己的岗位上耐心地坚持着。虽然小曾的能力不是特别突出，但最后还是被上级提拔了，因为他的资历老，更重要的是，他工作一向认真、到位，所以没有比他更适合的人选了。最后，小曾职位越升越高，直至升到副总经理。这便是小曾“剩者为王”的观点的由来。



在你的人生历程中，可能你受到过不公平的待遇，可能你努力却得不到回报，即便如此，也不要轻言放弃。你能说那些名人们都是一夜成名的吗？如日中天的作家都是凭借一本书就一朝天下知的吗？谁能说在他们成名之前没有经历过无数个漫长日子的等待呢？他们为之所付出的努力和汗水，只是你没有看到而已。

要想达到自己的目标，就要不停地追求，耐住寂寞，等待机会的来临。没有人敢断定我们一定会成功，但没有在阴霾中的坚守，也一定不会拨云见日，迎来艳阳高升。

笔者手记

有人看到别人的成功，就变得焦虑不安、患得患失，恨不得孤注一掷，拿性命搏一场，这种浮躁心理是成功的大敌。“定而后能静，静而后能安，安而后能虑，虑而后能得。”在浮躁的社会中保持一颗平静的心，耐心地等待机会，那么胜出的那个人必定是你！

忠告 20

做一个诚实的人

“一诺千金”，在现今社会，诚信同样被人们推崇。诚信是各领域的通行证，会为你的事业奠定基础，让你在竞争中成为脱颖而出的大赢家。

巴菲特为人正直，做人做事以诚实守信为原则。正是因为如此，他才拥有无数的追捧迷，他的财富雪球才越滚越大，最终成就了他辉煌的事业。

在遭到导师格雷厄姆的拒绝后，巴菲特在奥马哈成立了巴菲特·福克公司经营股票买卖。在巴菲特卖股票时，做市商让他感觉特别痛苦。所谓做市商就以稍高出他买某只股票的价格将股票卖给客户，或以稍低于他卖某只股票的价格从客户那里买回来获取利润，其间的差价就是他所得的利润。一般来说客户是不知道这个差价的，但是这种不透明的经营有悖巴菲特的做事原则，他不愿成为像华尔街的那些游戏玩家们一样的人。正如巴菲特所说：“我不想蒙蔽客户，我从来不会将我不信任或者我自己没持有的股票卖给客户。如果有人就这些问我，我会如实告诉他们，但是我不喜欢做这样的事，我想和我的拍档在同一边，让所有人都知道进展情况。”巴菲特的这一反应并不奇怪，从小接受诚实教育的他想在生意中诚实做事。后来，他很果断地放弃了巴菲特·福克斯公司。

因为巴菲特秉承诚实做人做事的原则，让他的合伙人和买入他公司股票的人都了解自己的股票情况，他从不向他们隐瞒获益多少，只要他



们不干扰他的决策就行。他最初的合伙人都是朋友推荐过来的。这些有钱人最关注的就是帮他们管钱的人是否诚实，而他的朋友一致认为他足以信任。在奥马哈，他的品质已经是一个透明化的事情，一些职业投资人已经搞清楚了他在奥马哈是什么人物，还有一些从来没听说过巴菲特名字的人，也开始慕名打听他了。在巴菲特33岁时，他就根本不需要再出去寻找客户了，人们慕名而来，而他只需摆出他的条件就可以了。

在华尔街，一家家投资公司如雨后春笋般冒出，又如流星般陨落，而巴菲特却几十年岿然不动，成为全球投资的风向标。当年美国运通公司遭遇假油的丑闻事件后，巴菲特感触很深，“经营20年的好声誉5分钟就可能毁掉。”权威不是建立在财富之上的，诚实守信才是成就大事的根本。他始终以诚实做人做事的原则约束自己的行为。巴菲特获得越来越多财富的同时，他的诚信也赢得了人们对他的无比信任和敬仰。权威从来不是什么永远的事情，人品才会让你获得长远的敬仰，巴菲特深谙其理。

诚实守信是中华民族自古以来就倡导的优秀品质。一个不诚实的人，是无法在社会上立足的。试想，一个不诚实的人会对朋友付出真心吗？一个不诚实的人会有真正有爱心吗？一个不诚实的人会有正确的价值观吗？一个不诚实的人，人们是不愿与其做朋友的。因为他不诚实，他说话、做事就可能会失信，会对家庭没有责任感，对朋友不守信，对工作不尽职尽责，严重的话还有可能会有欺骗行为。这样的人怎么会让别人产生信任感进而去相信和依赖他呢？一个没有诚信的人，无论他拥有多少财富，也不会得到相应的尊重。

林枫一直对自己能顺利应聘上这家公司心存疑问，因为公司招聘人员的学历底限是本科生，他只是个专科生。虽然上班两年了，而且已经



升职为了市场部主管，他心里还会时不时出现这个疑问。一次聚会时，他和人事主管坐在一起才了解到了实情。人事主管说他运气好。原来，当时和林枫一起应聘的还有另外十几个人，专业素养都很优秀。在轮到林枫面试时，之前的那个负责招聘的人事主管问他为什么知道招聘标准是本科生还要来应聘，他回答说：“我觉得这不应该是一个界限，我想来试试。”主管告诉他，在他之前面试的两个应聘者的学历都是假的，他却坦诚地说出了自己的真实学历，而且表现得相当自信。因此，他当时就被破格录取了。

诚实会给我们带来机遇，也会让我们结识更多朋友，为我们创造更多利于让财富的种子生根、发芽、开花、结果的环境。

笔者手记

诚实，是一个人可以使用一生的信用卡。如果一个人缺少了诚信，那么就算他再有金钱和权力，也会失去应得的尊重。我们应该谨记，诚实是一笔财富，而这笔财富需要我们用一生来经营。

忠告 21

积极主动面对一切

谁先迈出第一步，谁就有可能第一个尝到美味的果实。谁先出牌，谁就有机会、有希望、有可能获得成功。

俗话说：“说一尺不如行一寸。”再宏伟的建筑蓝图，只有落实到一砖一瓦才有实现的可能。再具体的目标，再详细的计划，只有落实到一点一滴的行动上，才能缩短和目标之间的距离，把理想变为现实。要缜密地思考，更要积极地行动，光想不练，成功永远都是一句空话。因为成功不是等来的，也不会从天而降，成功只能是我们积极主动争取来的。

纵观巴菲特的一生，无论是追求成功的投资事业还是营造美满的家庭，他都做得极为出色，而这些都是他积极主动追求来的，是他通过自己的努力争取来的。

巴菲特从小就对一切与数字和钱有关的东西产生了浓厚的兴趣，立志长大后要有所作为。于是，当同龄人还沉溺在游戏、玩耍时，8岁的小巴菲特已经开始主动阅读各种与股票相关的书籍了。他关注股市的情况，还制作了表格追踪股价的涨跌。11岁时他已经开始观察股市动向，并买进了小额股票，还在父亲工作的证券经纪公司当了临时记录员。只要是和赚钱、股票相关的知识、相关的事，他都会去研究，去实践。他研读股票投资的秘诀，直到后来读到了那本影响他一命运的书——格雷厄姆的《证券分析》。还有一本内容是教人赚一千美



元的一千个方法的书，巴菲特几乎背得滚瓜烂熟。学习用何种方法赚钱，并积极去赚钱几乎是巴菲特少年和青年生活的全部。在向着自己的目标前进的路上，他积极主动地前进着，在30岁那年，他实现了自己人生的第一个目标：成为一名百万富翁。巴菲特曾经这样说过：如果我们乘坐列车从纽约前往芝加哥，我们绝不会中途在奥尔托纳下车。我们希望得到什么，就要积极主动地去争取，去促成它的发生。在任何一个领域里，只会空想、消极等待的人，绝对不会获得成功。就连凶猛的狮子也知道，要想捕捉一头弱小的羚羊，必须全力以赴，积极行动。

积极主动是任何一个追求成功的人在任何环境中都必须要具备的，是首要的也是最基本的习惯。尤其是在今天这样一个瞬息万变的时代中，要求我们必须积极主动、充满热情、灵活自信。因为现代化的企业中，员工已经不仅仅是工业机器上的一个齿轮，所从事的工作已经不再是机械式的重复劳动。现代社会中，有更多的人有足够的空间决定自己要做什么和怎么做，有更多的人必须在思考中不断地创新，还有更多的人必须要独立决策。因此，在这个人们拥有更多的选择的新世纪里，要想获得成功，我们必须努力培养自己的主动意识，积极地规划自己：主动为自己设定目标，主动承担应承担的责任，并不断改进方式和方法向着自己的目标前进。

正所谓“态度决定一切”，一个人被击败不是取决于外在环境对他的阻碍，而是取决于他对外在环境如何反应。在困难面前是怨天尤人还是用积极的心态去克服，这是失败者和成功者最大的差别。埋怨不会改变现实，积极的心态与行动却可能会改变一切。虽然拥有了积极的态度未必能确保我们事事成功，但是没有积极的态度则必败无疑。当然，不是事事都可以由自己来选择，也不是事事都能由



自己主导。所以，积极的态度要和平和的心态随时相伴。拿出勇气改变可以改变的，有胸怀接受不可改变的，并用自己的智慧来分辨两者的不同。

消极被动的习惯是积极主动的天敌，要改掉这个坏习惯并非一朝一夕的事，但也不是一件难事。要改掉消极被动的习惯，就要下定决心在每一件小事上表达自己的意见，比如在餐馆里想吃什么，想打扮成什么样子，准备去哪里玩等。从种种小事开始自己拿主意、做决定，自己合理安排自己的生活，而不是“他们怎样我就怎样”。即使是你打算听从他人的意见，甚至在自己不是很在乎或不是很确定时，也要记得提醒自己正确地表达出自己的想法，而不要说“无所谓”这三个字。告诉自己，该说“不”的时候绝对不说“是”。这种做法能让自己潜意识里的“我感觉，我想要”体现出来，避免盲从，避免从众，从小事做起，做到听从自己的意愿，日子久了，自然就会养成积极主动的习惯。

言语能真切地反映出一个人对环境的态度。消极被动的人，语言也是消极被动的，在他们的言语中，总是会听到一些推卸责任的句子。例如，生气时他们会这样抱怨：“是他将我气成这样！”——他的潜台词是：责任在他不在我，是外在因素左右着我的情绪。他们总是这样抱怨：“我根本没时间。”“我没钱。”当然潜台词还是外在因素控制了他们。他们还喜欢用“我天生如此”或相类似的话来自我表白，这其实是宣称：我完全无法改进或提高自己了。相反，积极主动的人言语也是积极主动的。他们爱说：“我要……”“我感觉……”“我打算……”“我决定……”“我更愿意……”他们赋予自己决定的权力都体现在了自己的言语中。要远离消极习惯，就要多学习积极主动者的说话方式，说话时多用“我……”的句式，多给自己决定权，少推卸责任。



巴菲特
给年轻人的忠告

笔者
手记

要想抓到兔子就不能只坐在树下等待，而是要采取行动：不是埋伏在兔子必经的路上，就是循兔子足迹而来；要想成功地书写好生活这本书，你现在要做的就是打开它，一页一页地开始认真往下写。

忠告 22

把重要的事情放在第一位

歌德说：“重要之事绝不可被芝麻绿豆的小事所牵绊。”

真正的高效能人士都懂得轻重缓急的道理，他们在处理一年或一个月、一天的事情之前，都会按分清主次的办法安排自己的时间。

成功学大师史蒂芬柯维在其《高效能人士的7个习惯》一书中，将“要事第一”列为成功者所必须具备的7个习惯之一。所谓要事第一，是指要将时间花在最有效能的行动上。

好的工作习惯必定是能利用有限的时间创造最大效能的习惯。

管理学上有个著名的二八定律：在原因与结果、投入与产出、努力与报酬之间，存在着一种无法解释的不平衡关系。80%的结果、产出或者报酬来自于20%的原因、投入或者努力；同样地，20%的时间收获了80%的成果，而80%的时间创造了20%的成果。二八法则告诉我们，世界不存在绝对的公平，工作中，要寻找到关键的20%，把80%主要精力花在解决主要矛盾、抓主要项目上，才能达到事半功倍的效果，让有限的时间结出最甜美的果实。

俗话说“打蛇打七寸”，养成要事第一的工作习惯才能让你的工作最有效能。如果仅仅是将所有工作罗列出来，再一一完成它们，这并不是最好的工作习惯。如果你想获取更大的成就而不是成为一个碌碌无为的人，就要抛开那些低价值的琐事，将宝贵的时间花在那些最重要的、



最紧迫的、能带来最高价值的事情上——那些真正能给你的生命带来成功与喜悦的事情。这正是要事第一的内涵所在。

美国成功学大师博恩·崔西曾经这样说过：“平庸的人往往把那些容易的事情放在首位，而优秀的人则把那些最重要的、最能带来价值的事情放在首位。所以我们经常看到两个人可能同样忙碌，但因为对事情轻重缓急的排列顺序不同，达到的成效也就大不一样，这就是平庸人和优秀人的区别。”而在现实生活中，“把什么放在第一位，是人们最难懂得的”。许多碌碌无为的人往往以为工作本身就是成绩，其实不然。显然，事业成功的巴菲特是不属于此列。

在大学期间，巴菲特为了尽快毕业，疯狂地修课。而在他所修的课程中，大多数课程都与商业投资经济相关。在这些课程中，他最重视的是财务会计这门课程，他投入了很大的精力。为什么巴菲特如此重视会计课程？原因非常简单，不懂会计的人就不能去投资。巴菲特说：“你必须懂会计，而且你必须懂得会计的微妙之处。会计是商业的语言，尽管是一种并不完美的语言。除非你愿意投入时间和精力学习、掌握财务会计知识，学会如何阅读和分析财务报表，否则，你就无法真正独立地选择投资。”

读大学时，男同学们多爱看《花花公子》杂志，女同学们多爱看时装杂志，而巴菲特最爱看的却是公司年度财务报告。他不仅阅读所关注公司的年度财务报告，同时也阅读所关注公司竞争对手的年度财务报告，“这些年报是我最主要的阅读材料，”巴菲特说，“我的工作就是阅读。”

无论是工作、学习还是处理生活问题，只要你追求卓越，就必须要有章法，不能眉毛胡子一把抓，要分轻重缓急。学会要事第一的处理方法，先解决最关键的问题，这样才能一步一步地把事情做得有节奏、有



条理，最终达到良好结果。

下面告诉你应该如何去做：

拿出一张白纸，做一个列表，在星期天晚上或是星期一早上记下你希望在本周打算完成的最重要的事。这些事不仅包括工作，也包括一些实现你将来的人生目标有关的事情。

让列表尽可能地简短。一开始不要贪多，一天一件就行，一星期4~6件要事即可。这样做能帮你更好地判断你一周究竟能做多少要事，给要做的大事安排时间。看看你一周的时间表，除去已经安排好的约会，试着把剩下的事安排在一个完整的时间段里，这样能确保自己有足够的时间去完成它们。尽早做大事，如果可以，尽量把要做的大事安排在早上，不要把它们安排在每天的最后，因为难免会有一些突发事件让你的大事被延误。当然，别忘了给随时遇到的小事留些机动时间。另外，时间表不要安排得太紧。

每天早晨看一看你的时间表，确认当天要做的事，并尽可能完成它们。一周之后，回顾一下你完成了几件事，如果都完成了，你会感到高兴并为自己骄傲。长此以往，你就能养成要事优先的工作习惯。效率并不是指你做了很多事，而是指你完成了多少重要的事。上面这个方法可以帮你养成要事第一的工作习惯。当你在每个周末回顾一周的工作时，你会觉得自己变得有效率了。坚持下去，你的整个世界将发生很大的变化。

**笔者
手记**

坚持以事情的重要性而不是紧迫性来安排自己的时间，并将这个习惯体现到日常生活的时实践中去，你就能有效地管理自己的生活，成为时间的主宰者，而不是被时间所主宰。

忠告 23

培养“知彼解己”的沟通习惯

理解他人是与人交往的基础。人如其面，各有所好。同一种行为，在某人身上可能会增进感情，到了另一个人身上效果则可能完全相反。只有深入了解并真心接纳别人，才能增进彼此之间的关系。

翻看每一个商界、政界人物的成功史，几乎人人都有一本雄厚的“人脉存折”，因为有了这本存折，才有了他们之后的“成就存折”。可见，强大的人脉资源不是成功的充分条件，但绝对是能够成就伟大事业的必要条件。想成功，就要经营好你的“人脉存折”，提升你的人脉竞争力，这其中最重要的一个原则就是：深入了解对方。

人们有一个最普遍的特性——渴望被承认，渴望被了解。很多人在与人交往时，一味在语言技巧上下工夫，即使一时如愿，但是风云一来，貌似强大的人脉便瞬间崩溃、瓦解。友谊贵在彼此了解，只有投入真心去深入了解别人，才能增进彼此的关系，建立稳固的人脉。

巴菲特和盖茨之间的忘年之交，一直被传为一段佳话。这两位当今全球首富不仅在财富榜上是多年的“邻居”，在生活中也是关系极为密切的好朋友。二人之所以能成为好友，离不开彼此的深入了解以及互相赏识。记者问盖茨：“除微软公司总裁外，你最喜欢的执行总裁是谁？”盖茨回答：“沃伦·巴菲特。这个人很有头脑。”而巴菲特也如此回应：“我没有资格去判断他（盖茨）的技术能力，但是我认为他的



商业头脑是非同一般的。如果盖茨经营的是一个卖热狗的摊位的话，他也会成为世界热狗之王的。他不论是干哪一行都会成功的。如果他做投资的话，他将会非常出类拔萃。”

巴菲特与盖茨来往非常密切，巴菲特的传记就是盖茨写的序，盖茨还为巴菲特的生日拍摄了一部电影。他们还经常分享彼此成功的经验。通过交往，他们发现彼此有许多相同的爱好，其中之一就是玩桥牌，他们经常结伴打牌。有一次盖茨晚上请客，下午在家里先和巴菲特打牌，结果打得兴起，客人来的时候盖茨甚至都不愿起身。

现在你应该有所领悟了吧，与别人相处的不二法则就是知彼解己。人际关系的分歧，就是由于彼此的不了解。人与人之间的冲突、不愉快、仇视、淡漠和分离，也都是因为互相不了解。如果你想要和别人合作、相处，首先就必须懂得了解别人，然后让别人了解自己。当你用心去聆听别人，帮助别人，便能开启别人的心门，增进你们的关系。别人获得你的尊重与认可后，会卸下心防，坦然而谈，你们对彼此的了解也更为流畅自然。

从来都没有孤军奋战而成功的人，每个人都是在成千上万的人的支持下成就了自己。多去结识优秀的人，以真诚赢得人心，多了解人心，增进彼此关系，这样，当你面对人生关卡、遭遇困境之际，就能从别人那里得到指引和帮助，即使有时候他们无法给予你直接的帮助，但是或许他们的一句话就让你受益无穷。

那么，对于想要广结人脉的人而言，如何去深入地了解别人、增进彼此关系呢？这里有几点建议：

首先，要学会认真倾听。这里的倾听指不仅只是单纯地听，还要用眼睛去观察，用心灵去体会。每个人心情不好的时候都需要善解人意的好听众，如果你能适时扮演这种角色，将会为增进你和对方的关系制造



很好的机会，但前提是你必须为对方着想，不存私心。有时甚至不必行诸言语，仅仅一分心意就可以让对方为你开启心房。

其次，要诚实守信。正直诚信的人更容易取得对方的信任，而缺乏诚信会让你所有的感情投资大打折扣，代价往往超出其他任何损失，一次严重的失信会让你的信誉扫地，再难建立起良好的互信互赖关系。

最后，要懂得付出。每个人都希望能够得到别人的理解、关心和爱护，那如何得到呢？你就要先对别人好，也就是说先付出你的理解、关心和爱护，你才会得到相应的甚至更好的回报。有一个充满智慧的词，叫“舍得”，不舍不得，有舍有得，这就说明了“施”比“受”更幸福。如果你想结交到知己，就要舍得用自己的经验或财富帮助对方。

人是种种社会关系的总和，一个人的成功来自于他所处的群体及所在的社会。在这个社会中，拥有丰富的人脉能为一个人事业的成功开拓宽广的道路。如同健康的身体需要各种食物来维持一般，良好的人脉也需要“营养”才能维持。当我们真正地做好以上几点，就会有更多的人成为我们的朋友，我们的人脉网也随之更加宽广。

笔者手记

每个人的内心里无不随时呐喊着：“请你来了解我。”

如果你能抱着去了解别人的心态，一定能化解大部分不愉快，同时这也正是别人所需要的。当然，了解必须是经过相互沟通的，而不是想当然的事。有时候需要以言语或行动表达出来，有时也许只需要默契就能打动别人的心。

忠告 24

双赢的思维习惯让你牵手成功

生活是一个合作的舞台，而不是非要争个“你死我活”的角斗场。只有待人以诚，才能利己利他。

“双赢”是英文“win-win”的中文译文，顾名思义，双赢强调的是双方的利益兼顾，既利己也利他。这正如卞之琳在《断章》一诗中所描述的一样：“你站在桥上看风景，看风景的人在楼上看你，明月装饰了你的窗子，你装饰了别人的梦。”世间万事万物都不是孤立存在的，而是有着千丝万缕的联系，你利用别人之际，也正是别人利用你之时，正如此诗中所描述的一样：你在桥上看风景，其实你已经成了一道风景。

其实，双赢的智慧源于团结与协作。大自然中处处都能见到双赢的现象。当没有挺拔枝干的紫藤萝、牵牛花爬上毫无生气的枯树或篱笆后，后者立刻显得那样的秀丽。提供房子给寄居蟹寄居的“房主”则在寄居蟹四处爬动中获取食物。它们凭借着对方的力量，互相协助，各取所需，获得了双赢。

巴菲特学生时代曾被哈佛大学拒之门外，但他自进入投资市场以来，靠着对投资的悟性和敏锐度，不断发挥其超常的投资水平，在事业上取得了辉煌的成果。多年来，巴菲特带领着由十几个人组成的团队，管理着资产两万多亿美元的庞大企业集团，在过去的28年中，创造了惊人的业绩。



巴菲特始终坚持投资而不是投机的理念，采取长线投资的策略，对那些最有价值的企业进行投资。在变化莫测的投资市场上，他保持着对投资对象的长久关注，赢得了“真正的投资家”的美誉。

不仅如此，他还仅靠个人的力量，多次向身处困境但是前景可观的企业投资，帮助他们渡过难关，实现了双赢的局面。他在接手即将破产的伯克希尔纺织制造厂后，逐渐把该厂发展成为集保险、银行、基金、新闻传媒等综合业务为一体的大型企业，巴菲特还投资了所罗门、可口可乐、吉列、迪斯尼等数十家企业，他领导的伯克希尔公司也跻身《财富》全球500强知名企业行列。近半个世纪以来，巴菲特不仅为那些认同价值投资理念并向他投资的几十万股东创造了三万多倍的高额回报，还从全球几十万伯克希尔公司股东中培育出了数以万计的百万富翁、千万富翁以及亿万富翁。据统计，仅在伯克希尔公司所在的奥马哈市所孕育的亿万富翁就有两百多名。在巴菲特四十多年的投资生涯中，他还和很多投资者成了十分要好的朋友。正是他卓越的投资远见以及投资理念，诚实、谋求长期合作的态度，让他和投资者实现了双赢。

在市场经济中，有的人说“和谐高于一切”，有的人则提倡“没有竞争无法生存”，有人认为在激烈的竞争中“同行是冤家”。其实市场经济既是竞争经济，也是协作经济，是社会化、专业协作的大生产，因此在市场经济中，无论是一个人还是一个企业，要想获得成功，都离不开竞争和协作。竞争和协作两者密不可分，在激烈的竞争中谋求合作，最终取得双赢才是最根本的发展之道。在竞争与合作中谋求双赢是一种成熟的智慧，它促进双方和谐发展，互利共荣。

双赢的智慧用四个字来概括，就是“利人利己”，谋求两全其美之策，为自己着想的同时也不忘他人的权益，这种关系自然令人满意，让人乐于合作。利人利己的人将生活看成是一个合作的舞台，而不是要争



个“你死我活”的角斗场。利人利己的人最终可以让双方互相影响并且共谋其利。要达到双赢的境界必须具备足够的勇气及与人为善的胸襟，并从自身的品德着手，和他人建立起互利合作的关系，进而获得双赢。

俗语说：“共患难易，共富贵难。”见不得别人好就是“匮乏心态”在作祟。保持这种心态的人，纵使表面上虚情假意地赞许，内心却嫉妒不已，唯独占有才能使他们肯定自己。而保持富足心态的人因为相信世间有足够的资源，人人都能得以分享，成功并非压倒别人，而是要追求对各方都有利的结果，所以经由互相合作、互相交流，最终实现双赢。

双赢来自真诚的品德以及成熟、富足的心态，它是高度互信的结果。然而，如果与我们交手的人坚持双方不可能都是赢家，我们该怎么办呢？要想实现双赢的关键在于以礼相待，真诚、尊敬和欣赏对方的人格、观点，用更长的时间来沟通，多倾听并勇于说出自己的意见，用实际行动和真诚的态度给对方一种你由衷希望双方都是赢家的信任感。

笔者
手记

市场竞争必不可少，个人业绩也很重要，但是合作精神同竞争一样重要，在合作的基础上创造的双赢才是最好的。

忠告 25

不断更新自己、提升自己

人生最值得投资的就是自己，我们要不断地磨炼自己。

巴菲特在投资事业中不断地更新自己、提升自己，即使已经80岁高龄，他仍然用大量时间来阅读和思考。他曾经说：“我终日泡在图书馆里，关注这一行业的许多公司，阅读与这些公司有关的书籍，阅读公司年报，尽可能多地与从业人员和管理层交谈。”不断更新自己、提升自己是巴菲特投资成功的关键，对此，他的好朋友芒格这样评价他：“在一生之中，我所认识的有智慧的人都爱读书。你会对巴菲特所读书籍的海量感到惊讶。”巴菲特说：“我的孩子们可能会认为我是一本长着两条腿的书。”

如果你在森林中看到一个伐木工人用了整个上午的时间来锯一棵树，已经精疲力竭了进展却非常有限，你当然会这样建议他：“为什么不停下来，将锯子磨得锋利些再锯呢？”那个人也许会毫不犹豫地回答你：“锯树还来不及呢，哪来的时间磨锯子啊。”

俗话说：“磨刀不误砍柴工。”将锯子磨得锋利，反而能锯得更快。自我投资、不断提升自己也同磨刀后再伐木的道理一样，将刀磨锋利，才能更快、更有效地得到结果。所以，不断更新自己、提升自己是我们用来处世和作贡献的方法，对自我进行投资是我们在一生中能做到的最有效的投资。

两个人同时被一家公司录用。但是3年后，其中一个被领导提升为



部门主管，另一个依然是普通的员工。为此，没得到晋升的人心中很不服气，他向公司领导说明了自己的想法。

领导说：“我理解你的心情，这样吧，你去看看市场上有没有卖土豆的。”

过了一会儿，年轻人回来了，说：“有。”

领导问：“多少钱一斤？”

他说：“我没问，我再去问问。”

一会儿，年轻人又回来说：“五毛钱一斤。”

领导又问：“有几家卖土豆的？”

他说：“我没看，我再去一趟。”

领导又叫来得到晋升的人，把同样的事情吩咐给他，过了一会儿他就回来了，对领导说：“市场上有五家卖土豆的，最好的五毛钱一斤，差点的四毛五，最差的四毛。有个老头说如果我们买得多，还能再便宜一些。”说完，他还拿出从老头那里带来的土豆给领导做参考。他说完，没得到晋升的人低着头走了。

这个故事告诉我们：工作中我们要不断地更新自己、提升自己，不能总是停留在领导要求你做什么你就做什么。只有提升自己的内在，积极主动地工作，才能产生质的改变，做出一番成绩。

认识到不断地更新自己、提升自己的重要性，还要知道如何更新自己、提升自己，这要从以下几个方面着手：

1. 身体层面

健康的身体是获得一切成绩的前提。健康的饮食、充足的休息以及定期的锻炼是让身体健康的三驾马车，缺一不可。尤其是相对于吃而言，锻炼身体由于不具有紧迫性，所以很少有人能坚持不懈，当你某一天发现自己不得不搁置其他所有的事情去锻炼好身体时，你就已经进入



危机状态了。坚持每天30分钟、每周3~6小时的有氧锻炼，这点时间算不了什么，对于你却有巨大的益处。因为它不仅能带给你健康的身体，还能让你养成积极主动的习惯。

2. 精神层面

精神层面的更新能调动身体内具有激励和鼓舞作用的资源，为你指引人生方向。阅读优秀的文学作品，欣赏美妙的音乐作品，与大自然亲密交流，这些精神层面的更新方法能让你感到脱胎换骨、精神抖擞、信心百倍，并重新获得能战胜各种困难的自信心。

3. 智力层面

智力层面主要通过接受教育、不断地学习新知识来磨砺自己的心智。可以借助课堂教学或系统的学习计划来学习某种知识；也可以借助书本、互联网来学习某种新知识；养成定期阅读优秀文学作品的习惯也能拓展你的思维、提高你的智力，文学巨著、名人自传等都是可以阅读的对象；磨砺心智还有一种有效方式就是写作，通过不断地记录自己的经历及想法，你的思路就会变得更加明确、清晰和连贯。

4. 情感层面

成功的关键不是智力，而是情感，因为这和个人的安全感有关。情感层面更新的方式有：坚守原则，肯定自我；与人为善，乐于承担风险；燃烧自己，照亮别人。这个层面的更新并不需要花费大量的时间，通过日常与他人的交往你就能完成这个工作。

自我更新和完善的过程必须包括以上四个方面，每个层面的更新都很重要，要平衡好四个层面的更新进度才能取得最理想的效果，忽视任何一个层面都会对其他层面产生消极的影响。



**笔者
手记**

俗话说得好：“磨刀不误砍柴工”，要想顺利地砍柴，须花时间在磨刀上；同样，要想做出一番事业，必须多磨炼自己、提升自己。这样，你自然能收到事半功倍的效果。

忠告 26

成功源于信仰

谁先迈出第一步，谁就有可能第一个尝到美味的果实；谁先出牌，谁就有机会、有希望、有可能获得成功。

没有信仰的人，就如同没有舵的船，随风漂流不知其所往。若信仰不存在，事业、成功等一切都只能是浮云。

巴菲特是史上唯一靠投资成为世界首富的大亨。成为投资传奇的巴菲特，成功靠的就是信仰。投资致富和开办实业致富还有所不同，因为投资中风云莫测的多变环境让投资者求得生存和赢得胜利的难度系数更大，也就是说，要想成为投资的赢家，必须要有无比坚定的投资信仰，用超强的毅力来战胜市场短期的种种剧烈波动给心理带来的压力。在投资事业中，只有拥有信仰的人才有望获得成功。

巴菲特不是投机专家，也不是神仙，他没有神奇的预知能力。他的投资成功源自哪里呢？源自他的信仰。在投资事业中，巴菲特是有信仰的，“选择性的反向投资策略”就是他奉行的投资哲学，即信仰，巴菲特是这种投资哲学的坚定信仰者和实践者。所谓“选择性的反向投资策略”是指投资者受到公司股价下挫的激励而买进股票的投资方法。这样能保证低价位买进，一旦公司经营状况好转，股价上涨，投资者就能够得到丰厚的回报。这种投资方法特别强调选择性。巴菲特认为，股价跌入低谷并不是决定购买该股票的充分理由，只有业绩优秀的公司的股票被市场误解，即股价表现和公司的实际价值以及优异业绩相反时，才



是最好的投资时机。因此，当巴菲特发现某个企业的股票价格低于其内在价值时，他就抓住时机果断地买进并长期持有，等股价回升后大赚一笔。这便是巴菲特，这种投资哲学成功的基本保证就是要求克服人类渴望快速致富的本能。他曾说过“我最喜欢持有一只股票的期限是‘永远’。”可见，巴菲特是在投资，而不是在投机，他买入股票并不寄希望于有人炒作它来盈利，而是将目光放在遥远的未来，通过长时间的等待，等到他所投资的股票价格慢慢靠近它的真实价值。几十年来，巴菲特一直坚持着它的信仰，从来没有因为外在环境而动摇过，巴菲特这样说过：“格林斯潘今天是否宣布加息并不影响我次日的投资策略！”

成功需要信仰，投资更是如此。一个人在长期的坚持和等待中若没有坚定、正确的信仰，很难指望其顺利地进行下去。事业需要坚定的信仰才能成功，没有信仰则事业注定要失败。

信仰，是由“信”和“仰”组合而成的。“信”是信任、信服，“仰”是抬起头来，表示仰视和仰慕。两字结合，就是要你从内心对一个观念、一种思想等产生认同并将之内化，作为自己的行为准则和活动指南并为之奋斗。信仰正是因为被人内化，所以对人的行为产生了重大的影响。伟大的人都是有信仰的人，伟大的业绩都是有信仰的人所创造的，一切的成功都源于信仰。

曼德拉是有信仰的，他坚信仇恨只能让南非继续堕落，仁爱和宽恕才是打开南非未来之门的钥匙。在信仰的支持下，他熬过了20年的漫长的监狱生涯，重获自由，让许许多多的南非人从仇恨的枷锁中解脱，南非黑人与白人最终实现了和平相处，最终看到了从专制转变为民主的、从弱小渐渐变得强大的新南非。

居里夫人是有信仰的，因为有着为科学献身的信仰，她才能克服重重困难，成为科学界出类拔萃的人才；米勒因为有着对艺术的执著，抵



制了皇家画室的诱惑，才能在黄土农舍间成为独树一帜的艺术大师；屈原因为有着爱国信仰，虽然命运多舛，却被人们尊敬和称颂。信仰会帮助那些渴求成功的有志之士，信仰能使人保持清醒的头脑。只要有信仰在，成功的人们仍可拥有谦虚的品德。

信仰是一个人信念的力量，信仰有多强，力量就有多强。没有信仰的人就如同墙头草，一阵轻风吹来他们就会倒下，他们的致命伤，就是没有坚定的信仰。

在前途漫漫的人生航路上，信仰就是长路上的灯塔，只要仰望它，一直前行，我们就能抵达遥远的彼岸。信仰是促进成功的催化剂、是到达胜利彼岸的动力、是成功之基。试问天下仁人志士有谁是无抱负、无信仰之人？人生若失去了信仰，就会像失去了舵手的船，要么随波逐流，在碌碌之中荒废一生；要么误入歧途，被风浪打翻永沉海底。

笔者
手记

有信仰未必能成大事，而没有信仰必将一事无成。坚定信仰的人比信仰犹疑的人更易成功。

忠告 27

将信仰付诸行动

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”与其长时间地怀疑信仰，不如花短时间来求证。

戴尔·卡耐基说：“我们必须信仰某些事物。但是，假如我们没有就信仰去采取行动，一切仍然无用。只有信心而没有作为是无济于事的。人不是因为没有信心而跌倒，而是因为不能把信念转化成行动，并且不顾一切地坚持到底。”

巴金说：“支配战士行动的是信仰。他能够忍受一切艰难困苦，而达到他所选定的目标。信仰能增强勇气，让我们能经受住各种考验，面临艰难险阻时不会临阵退却。但是，只有信仰而没有作为是无济于事的，我们必须要以信仰为基础，将其付诸行动，否则任何成功的道理原则都是空谈。”

人的信念常常要通过行动表现出来。圣经中耶稣说：“凭他们所结的果子，就可以认出他们来。”是的，只有行动才算数。如果我们不能将信仰付诸于实际中，那么任何哲学理论对我们也没有一丝益处，我们所结的果子将是苦的，我们的生命也将是假冒伪劣的。

一旦有了坚定的信仰，就不要怀疑，而是应当马上付诸行动。巴菲特是价值投资理论的坚定信仰者和实践者，这种投资战略是20世纪30年代，由哥伦比亚大学的本杰明·格雷厄姆创立的。1950年巴菲特考入哥伦比亚大学商学院，拜师于格雷厄姆的门下。巴菲特视格雷厄姆如父亲



和宗教，他在后来长达半个世纪的投资生涯中，一直践行着这种投资理念。格雷厄姆的价值投资战略经过伯克希尔公司的CEO巴菲特的实践得以发扬光大，成为20世纪70~80年代美国备受推崇的投资理论之一。

1954年，巴菲特开始在格雷厄姆的投资公司工作。在格雷厄姆急流勇退之后，巴菲特谢绝了接班的机会，自立门户。1955年年底，25岁的巴菲特回到奥马哈小镇，1956年他成立了巴菲特联合公司，从此他在财富之路上的雪球正式开滚。从1956~1969年的13年间，巴菲特的投资取得30.4%的年平均收益率，远远超过同期道·琼斯指数8.6%的年均增幅。在这13年间，道·琼斯工业指数下跌了5次，而巴菲特的合作投资公司却从来没有亏损过。这奇迹般的投资业绩来源于巴菲特对价值投资战略的无比狂热，他无时无刻不在为实践自己的信仰而工作，他“每天早上下床之前，就在盘算如何赚钱”。在投资迪斯尼公司之前，为了解票房情况，他会一个人去看动画电影；周末他和芒格带着各自的家人去迪斯尼乐园，孩子们玩耍时，两人则在一旁从财务的角度对每项娱乐设施进行逐一分析。巴菲特之所以在投资事业上有如此伟大的成就，是因为他从起步阶段就一直以价值投资战略为指引，不断地重复着这些事：收购股票—进入董事会—改组公司—盈利。

巴菲特就是将信仰付诸行动才成功的。朋友们，如果你想成功，想做出自己的一番事业，想实现自己的人生目标，那就赶紧行动起来吧！成功之路从来不是平坦的，如果我们只怀有成功的抱负却不以坚定的信仰去从事“韧”的战斗，当岁月匆匆逝去，我们就会发现，理想依然是天幕远景上的海市蜃楼，自己最终一无所获。有一位寓言家说得好：“理想是彼岸，现实是此岸，中间隔着湍急的河流，行动就是架在两岸的桥梁。我们凭着一份信念，终会成功。”

你一定要将信仰付诸行动，不是明天再做，而是现在马上就做，这



是一切成功者必备的条件。对于一个成功人士而言，成功的秘诀就是行动，是“行动创造了成功”。曾有人问古希腊雄辩家德谟斯泰斯，成就雄辩术的要诀是什么。他说：“行动、行动、还是行动。”要立即行动起来，坚持做下去，功到自然成。

不要把今天的事情留给明天，现在就开始行动，行动能激发你成功的欲望，激发出你的潜能。在行动中你会发现，那些看起来不可能的事，实际上没有那么复杂，没有那么困难。

现在就去行动，或许行动并不会结出快乐的果实；但是没有行动将无法收获任何果实。动而失败总好于坐以待毙。人不是因为沒有信仰而失败，而是因为无法将信转化成行动，并且不顾一切地坚持到底而失败。

如果你想成功，那么从现在起拥有自己的信仰并立刻付诸行动吧！

笔者
手记

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”实现信仰所必需的东西是行动，做人有鸿鹄之志的确很重要，但是毕竟鸿鹄之志还只是一句空言，要把它变为现实还要靠脚踏实地的行动。

忠告 28

用信念创造财富

人们所获得的成果，正是他们认为的自己的价值。信念的力量究竟有多大？信念的力量是难以估量的。当你相信时，它就会发生！

曾经和巴菲特共进过午餐的麦克问巴菲特：“先生，你想到过自己会成为现在的你吗？”巴菲特这样回答道：“当然。我肯定自己会成功，也始终知道自己会富有的。”在他的整个投资生涯中，一直有一种信念在支撑着他，那就是他必定能获得成功，能走上商业的最高舞台。他坚信信念的力量是无穷的，对于投资人而言，信念就是精神支柱，能推动自己克服一个又一个的困难。

25岁时，巴菲特成立了合伙人公司，开始自己的掌门人生涯。创业时，公司的资金很紧张，而巴菲特又急于扩张业务，因此总是为缺少资金而犯愁。1956年夏天的一个黄昏，当巴菲特正因资金窘迫在家中一筹莫展时，老师格雷厄姆的朋友——佛蒙特州诺威奇大学的校长道奇教授登门来访。道奇教授并没有和他做过多的交谈，而是开门见山地问道：“我听说你的公司暂时有困难，你肯定自己会成功吗？”“我从不怀疑自己会富有的，道奇教授。”“那好，我给你12万美元，和你成立一个合伙公司。”道奇教授爽快地说。从那时起，直到道奇教授去世，两人都一直合作着。巴菲特也不辱使命，给教授的投资以数千万美元的回报。



在巴菲特资金窘迫的时候，外科医生戴维斯也向他发出了邀请。在戴维斯的家中，巴菲特和戴维斯夫妇仅仅交谈了两个小时，戴维斯就做出了对他投资10万美元的决定。这在当时是一笔不小的数额，做出这个决定需要莫大的勇气和预见力。正是巴菲特对投资的原则，对市场富有远见的操纵能力，以及他相信自己必定拥有财富的信念深深地感染了戴维斯夫妇二人。

巴菲特对投资的无限热情以及对自己将来拥有财富的高度自信心还吸引了理查德和玛里琳·霍兰夫妇来参与投资。夫妇二人后来成立了霍兰基金会，基金会的资金主要就是来自巴菲特的投资所得，基金会每年缴纳的税额都在2600万美元以上。对巴菲特的投资是让夫妇二人一生倍感自豪的事情。另一对投资人奥尔森夫妇甚至这样评价巴菲特：“你想富裕吗？最好的方法就是找巴菲特，最快的方法还是找巴菲特。”而让所有投资人没有想到的是，巴菲特在投资上会取得这样惊人的成果，他们没有想到他们合作的伙伴竟然是以后的世界首富，一位享誉世界的投资大师。

巴菲特始终相信自己能在投资事业上取得巨大成就，能拥有财富。他的信念感染了很多入，他们帮助他成功，他自己也一直引以为豪。正是这份信念让他拥有了百折不挠的勇气，在风云变幻的投资市场中“厮杀”并最终取得胜利。巴菲特后来回忆说：“我从来都信心百倍地面对我的客户和投资者。因为我一直有着我必会成为一个成功者的信念，我始终知道自己会富有的，因此我能够给他们带来财富。”

信念的力量如此巨大，《财富的十个秘密》的作者这样写道：“在我们生活的各个层面里，影响力最大的就是我们的潜意识信念。其实，你所赚的金钱，通常就是你心目中自己的价值。”英文里也有这样一句谚语：“If you think you can, you can.”我们的现状就是反映自己信念的



镜子，如果你自己不相信自己将来会富有，那么你将来绝不会富有。实际上，富人和穷人最大的不同不在于财产数额的多少，而在于他们信念的不同！一个富有的人必然对自己和金钱有着非常清楚的信念，相信自己会富有。

美国心理学家威廉·詹姆斯说过，他那个时代最伟大的发现就是人类能够通过改变心理状态最终改变他们的命运。的确，想成为一个富有的人，你必须做的第一件事情就是检验你对金钱的信念。你相信自己一定能富有，有能力富有，这就是信念创造财富的关键所在。有这样一个医学实验，如果给100个患有同样疾病的人同一种糖丸，告诉他们这是能治病的特效药，40个病人会痊愈，因为他们相信这种药能治好他们的疾病。类似地，一旦病人被医生宣告得了绝症，情况就会恶化，这是因为他们真的相信自己没救了。

人的行为受到信念支配，你坚信自己能成为什么样的人，你就能成为什么样的人。如果你在心里总是不停地暗示自己“我不行、我不行”，你今后的人生中不可能做出大成绩；相反，如果你在心底深处总是鼓励自己“我能行、我能行”，那你在人生中获得成功的机会就会很大，你将来才能做出一番好成绩。相信自己，才能成功。

**笔者
手记**

你的现状是什么并不重要，你现在拥有什么能力也不重要，重要的是，你相信自己一定能富有，有能力能富有，这就是信念创造财富的关键所在。

忠告 29

以信念走出困境

信念是一种巨大的动力，它能帮助我们战胜对困难的恐惧，并让我们最终走出困境。

信念有一种巨大的魔力，它不仅会影响一个人的健康，甚至能影响一个人的事业。奥格·曼狄诺指出：“只要改变自己的信念，就能改变自己的生活。”那些年复一年、日复一日坚持不懈地前进，终能美梦成真成功者，究竟是什么能让他们全身心地投入各种各样的事务中呢？是信念的力量！坚强的意志就像你的左脚，强烈的信念就是你的右脚，只有用这双脚持续不停地走下去，你才能抵达成功的彼岸。信念是一种巨大的动力，它能推动你去做别人认为不可能成功的事情。信念是一个人的工作和生活的支撑力量，它能帮助我们走出人生中的一切困境，到达胜利的彼岸。如果我们没有了信念，就等于给自己宣判了死刑。

2008年发生了全球性经济危机，这次经济危机对美国的冲击最大。很多人把目光聚集在财富大王巴菲特身上，但是巴菲特表示，虽然美国接下来一年内都将处于经济衰退的困境时期，但他仍对美国经济的未来充满了信心，无论是股票市场还是美国经济，最终都会出现反转，而美国经济最辉煌的时刻也将出现在未来，他并且表示，自己将在此次经济危机中寻求新的投资机会。

巴菲特说：“经济衰退将在整个2009年或者在更长一段时间内持续。尽管未来的道路充满艰辛，但是我们的经济系统最终将走出目前的



困境，没有任何困难能够阻碍人类的潜能，这次的危机也不例外。”巴菲特就是凭借这种坚定的信念，克服经济危机带来的负面影响，最终走出了困境。

人生路漫漫，可能阴暗，甚至可能遁入黑夜，但是你的心中不能缺少一盏灯。只有心中装一盏灯，才能走到哪里都能感受到光明。通往成功的道路漫长而曲折，难免会有沟沟坎坎，而积累的过程又是如此地枯燥乏味，容易让人心生厌烦，许多人失败便是因为耐不住痛苦和寂寞而半途退却了。正因为如此，我们才要在心中为自己燃起一盏希望的明灯，这盏明灯就是信念。在我们遇到困难时，在我们感到失望和困惑时，用它来照亮前方的路，用它带给我们的光明来鼓舞自己走出困境，并一直坚定地走下去。

几百年来，人们一直认为用4分钟跑完1英里是完全不可能的。但是1954年，短跑名将罗杰·班纳斯特做到了。他之所以能取得这一佳绩，一要归功于体能上的苦练，二要归功于精神上的突破。在训练时，他一直在大脑中反复模拟4分钟跑完1英里的过程，长久下来，他这一固有的信念已经深入神经系统，成为一项必须完成的使命。最后，他果然做到了。而在他打破纪录的第二年里，有400人先后也都达到了这项纪录。有了这样的信念，才发挥出自身无比的潜能。

贫穷、失业、疾病、残疾……人生中的各种困境往往都是态度消极的人为失败所找的借口，再难的处境都永远无法压制态度积极的人，因为他们拥有将困境作为跳板而站起来的能力。陷得越深，会跃得越高，条件再恶劣也能收获丰满的硕果，因为他们的心中屹立着如山一般不动摇的信念。而信念正是克服任何困难的原动力。所以，不论处境多难，我们都应该坚守信念，相信我们会有一个美好的未来。

我们的身体可以是残疾的，但是心灵必须是健全的，失去信念的心



灵是不健全的。诗人雪莱这样说过：“冬天来了，春天还会远吗？”只要你心存信念，即使你身处凛凛寒冬，你也会感受到春的气息；只要你心存信念，即使你身处逆境，也一定能走出困境，走向成功；只要你心存信念，即使你被挫折和失败一次又一次地打倒，也肯定会有重新昂首挺立的那天；只要你心存信念，任何外在的不利因素都无法扑灭你对人生的追求和对未来的向往。信念加上不屈的毅力能帮助你赢得一个美好的未来。人生不能没有信念，身处逆境，只要不丧失希望，总能打开一条活路。正如海明威所说：“人可以被打败，但不可以被打倒。”很多时候打败我们的不是别人，正是我们自己，是我们自己对自己失去了信心。

一个人一辈子能够做自己喜欢做的事、自己想做的事是最幸福的，然而决定你的未来幸与不幸的重要因素之一就是：你是否心存信念。

也许你还在抱怨自己的平庸，抱怨生活的平淡，但当你在心中为自己设下目标，并持之以恒地向着目标迈进时，你的生活从此就会掀开新的一页。

笔者
手记

人的一生就像一艘小船，在茫茫大海中航行时免不了遭遇风暴。只要我们心存信念，就能战胜风暴，战胜一切艰难险阻。

忠告 30

笃守信念，贵在坚持

信念拥有巨大的力量，信念是成功的起点，坚持是成功的终点。信念就像一颗种子，只要它深深地扎根在你的心中，用坚持来浇灌它，终有一天，它会长成参天大树。面对困境，笃守信念，坚持不懈，就一定能战胜一切。

近10年来，每年一度的《巴菲特致股东的信》都是众多巴菲特追随者的丰盛大餐。很多人把巴菲特面向所有股东感情充沛的演说词当成了自己的经典学习范本，从中汲取巴菲特宝贵的投资智慧。2010年度的《巴菲特致股东的信》照例是一道丰盛大餐，值得我们每个人反复研读。其中，有一个亮点值得许多人细看。

在《如何计算》一节，谈及评估公司价值时巴菲特说道：“从1965~1969年开始，到2005~2009年结束……虽然当收益率为正时，我们的表现落后于标准普尔，但在收益率为负的11年里，我们的表现一直比标准普尔好。换句话说，我们的防守比我们的进攻好，这种情况很可能会继续下去。”这说明巴菲特深谙金融投资之道。金融市场是风险市场，在这个市场上，投资人要做到生存为上，防守第一。巴菲特一直坚信自己稳健、保守的经营策略，不为纷繁干扰，不为流言所动，正因如此，巴菲特才会成为当今全球最受崇拜的投资大师。

巴菲特还说：“在伯克希尔，我们会坚持未来几十年利润可以预见的业务。”可见，巴菲特始终如一地寻找“利润可以预见的业务”，这



种坚持、执著和自信，无疑正是巴菲特的不同凡响之处，也正是他和他的团队的成功之道。

古今中外，英雄豪杰之所以能够面对现实、克服困难，完成人生责任，无不依赖个人信仰的力量。当然，光有信仰还不够，还需有坚持不懈的决心。不要去怀疑坚持，无数的事例绝对可以证明成功源于坚持。

塞蒙·纽康在莱特兄弟第一次试飞成功前一年半说：“想让比空气重的机器飞上天，不但不可能，而且毫不实用。”英国剑桥大学副校长约翰·莱特福特博士在达尔文的《物种起源》出版前夕说：“天与地，在公元前4000年10月23日上午9点诞生。”伦敦大学天文学教授狄奥尼西斯·拉多纳博士对火车发表的高见是：“在铁轨上高速旅行完全不可能，乘客将不能呼吸，甚至会窒息而死。”美国波士顿的音乐评论家菲力普·海尔于1873年这样评论贝多芬的音乐：“贝多芬的第七交响乐，要是不设法删减，迟早会被淘汰。”而柴可夫斯基在他的日记上说：“勃拉姆斯毫无天分，这样平凡的自大狂被人尊为天才真让我忍无可忍。”批评的人话语犹在，但是大师永远是大师。

路易士·宾斯托克在他所著的《信仰的力量》一书中说：“每个人，无论是贩夫走卒还是英雄人物，总会遇到遭人批评的时刻。事实上，越成功的人，遭受的批评就越多。只有那些什么都不做的人才能免除别人的批评。”因此，如果你渴望拥有辉煌的明天，一定要为自己制定一个终身目标，将它培养成一种信仰，来引领你用一辈子去探寻，并且你要记住一件事，只要你确定自己的选择是正确的，那么就坚持你的信念，排除外界对你信念的一切干扰，无怨无悔地坚定地走下去。只要将信念坚持下去，梦想就会成真。

经典影片《肖申克的救赎》讲述了一个关于信念的故事。

银行经理安迪被冤枉坐牢，当生命失去自由，只能用时间来衡量



时，人是最悲哀的，监狱就是这样。所有的人都在默默地接受一切，毫无信念可言，但是安迪除外。

安迪开始适应监狱生活是在帮助狱警填免税表格后，狱警报之以李，给了他几瓶啤酒，他主动与狱友们一起分享，其他的狱友都喝了，唯独他没有喝，他从不喝酒，因为他要让自己时时刻刻保持清醒的头脑，即使在监狱中也是如此。安迪之所以如此，是因为他有信念，他坚信自己一定能通往光明，重获自由。

安迪从开始管理监狱图书馆的那天开始，就锲而不舍地给当地政府写信，要求获得“图书援助”和相应的经费。持续不断地坚持六年之后，终于打动了那些政府官员。大批的图书以及200美元钱被运送到肖申克监狱。很多人都觉得这已经很不错了，但是安迪不那么认为，他决定从那一刻起，每周写两封信，他想得到真正的援助而不是“施舍”。他的努力在若干年后终于得到了回报，政府决定每年为肖申克监狱拨款500万美元。

像监狱这种强制性的机构，组织会同化你的思维和行为，如果你不想被同化，就必须有强大的“自我意识”和“信念”。肖申克监狱的老布就是最好的被同化的例子，在被释放时，他找不到自己生命的意义，上吊自杀了。有句台词这样写道：“这些高墙很奇怪，开始你恨他，慢慢地你会习惯它，最后你会爱上他，这就是被‘彻底地制度化’了。”

但是安迪没有，他从被冤枉入狱的那天开始，就抱着强烈的信念：他要出去！在这个信念的支撑下，他花了19年时间从监狱里挖了一条通往外界的地道，并最终成功地逃离了监狱。

安迪用他的坚持、隐忍，最终实现了自我的救赎。19年的牢狱生涯，只有心怀希望、坚持信念的人，才能最终摆脱桎梏的束缚，获得新



生。如果安迪没有信念、没有坚持，那将会如何呢？也许他就是下一个老布了。

大雁始终有飞到好地方的信念，才会无畏长途，飞过广袤无垠的蓝天。人生也要像大雁飞过蓝天一样，不怕艰苦勇往直前。

将信念紧紧地握在手中，永远不松手地走下去，你终将到达自己的目的地。

**笔者
手记**

信念是鸟，它在天空仍然黑暗之际鸣唱歌曲，让你感觉到光明。在荆棘道路上，唯有信念和忍耐能开辟出康庄大道。

忠告 31

相信自己等于成功一半

相信自己一分，一分努力，一分成功；相信自己十分，十分努力，十分成功。

当20岁的巴菲特到父亲位于奥马哈的证券公司上班时，一位朋友向他打听这家公司是否准备更名为巴菲特父子公司，巴菲特是这样回答的：“不，它将更名为巴菲特子父公司。”

巴菲特实事求是地说：“我从不缺乏自信，也从不气馁，我一直坚信我会成为有钱人，对于这一点，我从未动摇过。”

1956年，26岁的巴菲特出资100万美元和别人合伙成立了自己的第一家公司，当时巴菲特这样告诉投资者：“我要建立一家合伙公司，通过这家公司，用我和你们的钱进行证券投资，我保证你们能获得5%的回报，扣除给你们的回报后，我将获得利润的20%。我会交出令你们满意的成绩单，但我希望能有足够的自由和隐私。例如，当我离开办公室去参加高尔夫培训时，不希望你们一直跟着我，盯着看我如何打高尔夫球。我有自己的评价标准。如果我做了一些别人并不认同但自己感觉良好的事情，我会觉得很高兴；如果我做了一些别人赞许但自己不满意的事情，我会觉得很沮丧。”

当被问到他是如何拥有投资于那些其他投资者避而不提的公司的勇气时，他说：“归根结底，我只相信自己的眼光。”

21岁时，巴菲特就对自己的投资能力超级自信，他的这种自信也



感染了其周围的人，他们都放心地投入金钱让巴菲特进行运作。要想成功，就必须有强烈的欲望、高度的热忱、坚强的毅力以及无比强大的自信。只有相信自己会成功，你才可能成功。相信自己等于成功一半，放弃自己等于石沉大海。人之所以能够获得巨大成功，首先就是因为他相信自己。试想，如果巴菲特对自己的投资能力都没有信心，又怎么敢替别人去投资呢？

相信自己才有可能让不可能成为可能，让可能成为现实。古往今来，很多人之所以失败，究其原因，不是因为没有能力，而是他们从一开始就不相信自己能成功，不相信自己能让“不”变成“可能”，实际上就等于放弃了争取实现可能性的努力，这样的人又怎么会成功呢？

漫画家蔡志忠15岁时带着投稿得来的250元稿费到台北闯荡。他打算到以外制电视节目而闻名的光启社应聘，该公司的招聘广告上要求应聘者有大学学历，但只上到初中二年级就辍学的蔡志忠相信自己的实力，他没有理会学历限制，毅然加入了应征的行列，结果他最后击败了一起应征的其他29名大学毕业生，成功入职。后来，蔡志忠在漫画界异军突起，一度成为全台湾纳税额最高的一位画家。他的作品在华人地区广为流传。是什么让初中都没读完的蔡志忠能有勇气和比他学历高的人才一同竞争呢？他是这样说的：“我从小就知道自己能画，所以我才在15岁开始专门地画，尽早地画，不停地画，我就是适合做一个漫画家。终究画出了自己的一片天空。”球王贝利也曾经说：“我是天生踢球的，如同贝多芬是天生的音乐家一般。”

相信自己，能让你充分开发自己的潜能，让你从平凡走向辉煌。当你信心满满地对自己说“我一定能成功”时，那你离收获的季节已不太遥远了。

人的潜能像宇宙一样无边无际，但为什么事业辉煌的人很稀少，而



碌碌无为的人很多？是因为多数人总认为自己没出息、命运不好，注定了他们无所作为，正是这种不自信的心理让他们还没有开始就已经失败了。

美国总统尼克松在位时在世界政治历史上留下了辉煌的一页，但就是这样一个大人物，却由于一个缺乏自信的错误毁掉了自己的政治前程。

1972年，尼克松参加总统竞选，谋求连任，在第一任期内他政绩斐然，因此大多数的政治评论家都预测他将以绝对的优势赢得竞选。

然而，尼克松本人对自己是否能竞选成功却没有抱太大的希望，他无法走出过去几次失败的心理阴影，特别担心再次竞选失败。在潜意识的驱使下，尼克松鬼使神差地做了一件让他后悔终生的事：他派手下的人潜入竞选对手总部所在的饭店，在竞选对手的办公室中安装了窃听器。事发之后，他又连连阻止调查，推卸责任，最后，尼克松虽然获得了选举胜利，但是事情被媒体揭露了出来，他不久便被迫辞职了。原本能稳操胜券的尼克松，却因为不相信自己而导致惨败。

纵观人类历史上的众多杰出人物可以发现，那些杰出人物其实并非都是“天才”，有很多杰出人物童年时的性格反而是内向的、害羞的。他们之所以后来能有所作为，是因为他们找到了自己的潜能所在，充分地挖掘了自身的潜力，在正确认识客观规律以及认识自己的基础上建立了自信，用自信的力量帮助自己跨越了通向成功路上的种种障碍，从而到达了成功的彼岸。而正是由于他们强大的自信，让他们不畏艰难险阻，无论在何种情况之下都能让自身处于最佳状态，将自己全部的能量都发挥出来，投入实际行动中。

我们与天才的距离并不遥远，我们完全没必要仰慕、崇拜别人，而是应该珍视自己、重视自己，充分发挥自己的才智和能力。哲人告诉我们：相信自己能成功的人，最终一定能成功；自认为不会成功的人，即



使开始侥幸成功，最终必会失败。

人生的最佳状态就是不断追求成功，不断获得成功。自信能帮助你塑造坚强的意志和乐观的性格，帮助你在人生的竞争中把握方向，竭尽全力，获得成功。凡是对自己有信心的人必然是乐观的。萧伯纳曾这样说：“年轻时，我做十件事，九件都不成功，于是，我就去做十倍的工作。”这就是一种非常乐观的自信心。拥有乐观自信心的人俯仰无愧，内省不疚，他们知道自己站得稳，任凭外在如何变化，也没有丝毫的动摇，无论在何种艰险困难的境遇中，他们都会努力不懈，因为他们相信自己有能力转失败为胜利、转不幸为幸福。

我们的一生总是会碰到这样那样的困难，总有让我们自我怀疑的时候。当遇到这种情况，我们不妨冷静下来想一想，跟自己的内心做一次深入的交谈，给自己施加一点压力，一旦说服了胆怯的自己，就能重拾自信，最终走向成功。

笔者
手记

当你想做一件事时，要有做成它的决心，要反复对自己说：我一定能行。只要相信自己，你就会无坚不摧，无往不胜。

忠告 32

培养强者的竞争心态

当你在为一个目标奋斗时，内心会迸发出一股不可抗拒的力量。如果你能凭借着这股强大的力量不断地取长补短、完善自我，那么你必定会成为生活的强者。

挪威人特别爱吃沙丁鱼，但渔民在运输过程中发现因为缺氧问题，沙丁鱼的存活率很低。后来，人们就在沙丁鱼中放入一条鲰鱼，死掉的沙丁鱼就很少了。原来，鲰鱼在撞入陌生的环境后，就会躁动不安四处游窜，而安于平静的沙丁鱼面对这外来的侵袭，如临大敌，就加速游动，这样沙丁鱼缺氧的问题就解决了，死的就少了。沙丁鱼在安逸的环境中，只会让自己的生命力消退，当它们有了忧患和竞争意识，才能为自己找到活路。同理，人也是如此，安逸只会消磨人的意志，而竞争可以让人活跃并有所创造。每个人都应该有一种竞争意识，当你有了强者的竞争意识，你就会想着不断地去超越别人，超越自我。

巴菲特的一生都在不断地完成着自我超越，现在还在继续。他超越了他前面的人，又在不断地超越自我。他曾经说过：“我知道我60岁的时候，应该是在努力达到和自己20岁时不一样的个人目标。”从小玩着竞争性游戏长大的巴菲特，从弹珠浴缸障碍赛到溜溜球，然后是波洛球游戏，但凡有机会他就会和其他孩子比赛，别人都走了，他就和自己竞争。8岁时，他热衷于打乒乓球，一直在身边寻找对手，有时是他父母的朋友，有时是他的同学、伙伴等，他在比赛中一次次体验成功的喜



悦。就如他所说，他一生都无法停止去竞争，他总是不由自主地想去竞争。正是有了这样的一种强者竞争心态，巴菲特一路过关斩将，在投资领域中慢慢超越了所有走在他前面的巨人，直至他自己成了别人膜拜的巨人。

随着时代的进步，竞争越来越激烈。生活的压力和激烈的竞争让我们越来越喘不过气来。在这样的竞争环境中，如果你想在竞争中胜出，必须要做强者，否则只能被时代淘汰。做强者不仅需要激发思维把事情做得更极致，同时更需要一种精神，一种不屈不挠、执著进取的竞争精神，这样你在面对竞争时才能保持从容，充满狼一样的斗志，与你的对手公平竞争。

北京师范大学的一组调查数据显示：从2001年开始，北京毕业生的就业率逐年下降。到2010年，大学生的就业率仅为44%。这是一个很可怕的数字，很多人刚毕业还没有就业就走向失业。如果没有强者的竞争心态，我们怎么在这样一个竞争激烈的职场中争得一席之地呢。

王飞学的是室内设计，他一直想做一名优秀的室内设计师。毕业后，他的大部分同学都在通过家人、朋友的关系找工作。但王飞没有，他坚信凭借个人的力量也能谋求到理想的工作。可是，由于他没有工作经验，找工作屡屡碰壁。但王飞没有放弃，他白天坚持找工作，晚上则跑到师哥那里取经，让师哥给他讲一些工作中实际应用软件的操作，同时加紧学习业务。在他的坚持下，终于有家公司录取他了。虽然工资暂时很低，但王飞不在乎，他相信自己会用成绩服众的，到时工资自然也会调上来。就这样，王飞勤奋、踏实地干了半年，工资果然翻了一番，他也成了公司的首席设计师。

社会竞争激烈而残酷，只有那些勇于竞争的人才能立足，并且在竞争中变得强大。我们应肯定自我，不断地激励自己，以正确的方法与自



己的对手竞争，并且善于向对方学习，以对方的长处弥补自己的不足。只有清醒地意识到要不断地完善自己，我们才有可能成为强中之强。

当然，我们提倡参与竞争，并不是说非得把别人都比下去让自己成为王中之王，而是说我们在面对竞争对手时，既不能妄自菲薄，也不能太过注重对手，更不要自感不如而产生自卑心理。培养自己的强者竞争心态，要避免内心失衡，避免急功近利，而要在困境面前善于树立信心，敢于参与竞争，不惧面对强者，这样才能不断拓展发展空间，让自己不断成长，让事业在将来不可估量。

敢于竞争，成为生活、工作的强者，这是一种积极的心态。当你敢于向强者、向自我挑战时，生活的一切困境对你而言都只不过是一场心理磨砺罢了，当然不会压倒你。我们要善于向强者学习，多总结问题，不断充实和完善自己，从多方面、多层次寻找弥补自己与强者之间的差距的方法，勇敢、勤奋、主动、虔诚，认真地去做每一件事情，追求卓越，让自己的和事业获得成功，让自己的生活过得精彩，让自己成为真正的强者！

笔者手记

要想在事业和生活中成为一个强者，就必须培养自己的强者竞争心态。当我们拥有了强者竞争心态，就会不甘落后，会鼓足勇气不断去超越别人、超越自己。在追逐的过程中，你会发现自己已成为生活的强者。

忠告 33

不做压力的奴隶

压力会挫伤我们的斗志，我们不应该被压力所左右，而是要做生活的主人，去主导自己的情绪。只有这样，我们在事业上才会有更广阔的发展空间。

巴菲特12岁时曾经在祖父的杂货店里帮过一段时间的忙。祖父认定“生活就是工作”，所以他天天发号施令，指挥别人一刻不停地干活。搬运、包装、称重、计价……巴菲特忙得像个陀螺，他感到压力很大，自己生活得像奴隶一样。于是从那时起，他就下定决心，自己一生一定不再如此。正是因为这件事的启发，决定了后来他的事业格局远远超越他的祖父。

“我不想让别人主导我。每天做自己想做的事，这对我来说非常重要。”正是因为避免了被别人主导的可能，巴菲特在事业、家庭、财富等方面游刃有余，不为所累。在巨大荣誉的光环下，他依然能够保持规律的生活，家庭中的亲情让他其乐融融。

听过富人和穷人晒太阳的故事吗？在沙滩边有个富人正在惬意地享受着暖暖的阳光，突然，他发现身边躺着一个乞丐，便很鄙夷地问：

“天气这么好，你怎么不去工作？”

“我为什么要工作？”乞丐不解地反问道。

富人更鄙夷他了：“不工作怎么能积累财富？”

“财富有什么用？”乞丐还是很不以为然。



“有了钱，才能在这里晒太阳啊！”富人非常不齿乞丐的态度。

乞丐却笑了：“我现在不也和你一样在晒太阳吗！”

想想有些人，一心扑在工作上，除此之外万般皆下品，不懂如何排解沉重的压力，生活完全被工作左右。长期的辛劳，损害了身体，耗费了青春，淡化了亲情，生命中的种种美好都错过了，纵然有再多的钱又能如何呢？还不是一日三餐，衣服也只是要遮体御寒。为了钱财不惜搭上了健康的身体，钱也许赚到了，健康却没有了，到最后不也是和乞丐一样不过晒晒太阳吗？其实任何时候你都可以晒太阳，只不过因为你成了压力的奴隶，听从了它的召唤，你才忽略了生命当中的美好。

努力工作是一种积极的追求，但如果你的生活完全被工作牵制，那样的追求也是沉重的。人活一世，要尽量珍惜与父母、爱人、儿女相聚的时间，照顾他们的生活，这是我们应尽的一份责任。工作赚钱是我们生活的一部分，照顾家庭、与亲人相伴相依则是我们生命中更重要的部分。巴菲特每天总是准时下班回家，从年轻时就是这样，给孩子们唱歌，看着他们调皮玩闹。他在一次接受采访时曾说过，对他而言最宝贵的并非财富，而是时间。能与家人利用这1%的财富获得无价的幸福与快乐，胜过独自享受99%的财产。因此，他从来不受他的巨大财富的奴役，吃自己喜欢吃的，穿自己愿意穿的，不介意别人怎么看，丝毫不去追求名牌的穿着，或者富翁的派头。

在我们这个相对迷失的时代，有些人之所以沦为“房奴”、“卡奴”就是因为被外界物质所左右。看别人买名牌、买奢侈品、买房、买车，就心动不已，再加上自己的虚荣心作祟，一时鬼迷心窍地跟了风，却忘记考虑自己的经济承受能力。不高的工资，过高的物价，家庭抗风险能力减弱，这些冠冕堂皇的为幸福给“房奴”、“卡奴”带来的巨大压力使他们生活得疲惫不堪，全然失去了生命的乐趣，真正



成为压力的奴隶。

追求物质财富是没有错的，但在追逐的过程中一旦迷失了自己，人将反过来成为物质的奴隶。钱买不到快乐，这也是巴菲特捐出99%个人财富的最终原因。他留给子女的财富只是极少的一部分，在3个孩子成长的过程中，他让他们自己去创造，以自己的行为教育他们不为财富所役。

如果你处处被生活中的压力主导，而不是自己主导生活，那么，因为一味地陷入种种的小问题、小麻烦造成的忧虑中，经年累月，对你的生活来说，可能就是致命的威胁。当人压力过大时，就会在焦虑、抱怨、痛苦中煎熬，不断地累积烦恼，使问题越来越难以解决，心理上越来越无法承受，势必会影响身心的健康。因此，我们不应只停留在生命的表层，缺乏心底的快乐，这将会成为事业和生活的最大障碍。积极地生活和工作，用平常心去感受生命，随时排减压力，我们的人生境界就会豁然开朗。每个人对生活都有自己的理解和选择，以什么样的态度来面对生活，应该由我们自己来主导。如果只是拿别人的标尺来衡量和要求自己，役于物，役于钱财，那么你就有可能失去快乐，成为压力的奴隶。不要做压力的奴隶，这是你完全可以选择和主导的。

笔者 手记

所谓“心有多大，舞台就有多大”，就是让你打开心境方能容纳万象。接受既定的，不役于物，不做工作、生活、金钱的奴隶，只有这样，你在追求自己目标的同时才会享受到生命中的快乐。

忠告 34

自信的人永远不会输

自信是一个人走向成功所必备的条件。当你的内心足够强大时，你才拥有应对外界的力量，才能面对各种挑战，抓住各种机遇。

每天早上，巴菲特都会在镜子前停留一会儿才去上班。早年的时候，他就是利用这种方式强化自己的自信，到现在这已经成为他的一个习惯。巴菲特是个自信的人。他说，一个人如果内心不够强大、没有足够的自信，那么他遇到某种变局时就会满心恐惧，进而导致自己决策不力、投资惨败。如果缺乏自信，就容易紧张失措，跟风行事。看别人在价格下跌时卖出股票你也跟着卖出，看别人在股价上涨时跟进你也跟进，而这种行为无异于自掘坟墓，最后葬送的只会是自己。

当然，巴菲特的自信也不是与生俱来的。巴菲特11岁时和姐姐合伙买了114.75美元的城市服务公司的股票，但是没多久股票就直线走低。姐姐很担心，每天在上学放学时都不断提醒巴菲特卖出股票。巴菲特受不了这样的压力，在这只股票刚刚上涨时，他就以40美元的价格卖出去了。虽然还赚了5美元，但没过多久这只股票涨到了202美元，他们相当于少赚了487美元。巴菲特后悔莫及。因为自己不够自信，受不了外界的干扰才影响了决策，他决心再也不犯这种错误了。

在父母的影响下，巴菲特以内部记分法来增强自信，也就是把价值标尺放在自己手中，忽视外界的干扰，不过于强求被人喜欢与被环境



认同，不迎合别人、以他们的眼光为标准来要求自己，而是在自己内心深处建立一套价值系统，并坚持自我。在其后的投资生涯中，他一直坚持自己的判断，对于华尔街所谓的内幕消息，他从不理会。在别人恐惧时，他却勇往直前，在投资领域创下一个又一个佳绩。在所有人都对伯克希尔公司放弃希望时，他却自信可以做好，现在的伯克希尔公司正是他最大的骄傲。

拿破仑说过：“在我的字典里没有不可能。”自信是一个人走向成功的必需条件，信心越足的人相应地承受力就越强大，由于他的内心有着恒定的坚持，不容易被外界的信息流所击溃。而信心不足的人就容易放弃希望，外界的一些声响就会扰乱他的内心，导致在做决定时左右摇摆，难以决断，甚至还会轻易放弃自己的所坚持的信念。很多人既有学识，也有想法，但就是因为缺少足够的自信，临危而乱，决断不力，最终才一事无成。

当然，即使是自信的人也不可能永远一帆风顺，他们也会遇到挫折，遭遇失败，他们的人生路上有快乐也会有痛苦。但是，因为他们的内心坚定，不容易被外来的干扰所影响，他们在这些挫折和失败面前不容易被打倒，会很快修复自己的内心，走出失败的阴霾，振作起来重新面对工作和生活。他们不会因为一次的失败就否定自己、停滞不前或丧失对未来的信心，他们会暂时蛰伏或者继续寻找办法伺机而动，一举而胜。

一个人的自信是通过点点滴滴的累积得来的，随着成功的次数越来越多，他的信心也会不断加筑。如果少有成功的体验，那么他的自信心就很孱弱，树立起来就很缓慢，时间长了，还会产生自卑的心理，这些自卑心理会影响他的发展，使他在工作和生活中不敢表达自己的想法，只能唯唯诺诺地顺应别人，这种人在职场中是非常可悲的，是最不被上



司看好的。

庞小谢刚进公司时有很严重的自卑心理，觉得感受不到自己的价值。为了树立自信，找到自己在公司的价值感，庞小谢不放弃任何一个表现的机会。看到别人不愿分拣报纸，他自愿去分拣，把有用的信息集中起来放在文件夹里，这件让别人不屑一顾的小事他做得很认真；复印机坏了，他忙着去弄，经他三拍两弄地还真好了；部门里有些和别的部门交涉的琐事，他一气包揽下来乐颠颠地去办。有人讥讽他是个钻营的人，逞能、表现。庞小谢不这么认为，他依然我行我素地做这些，工作上他也在暗下工夫，积极向别人请教。庞小谢的一切努力没有白费，他的工作业绩越来越好，工作能力也得到了大家的认可。他自己也感觉他是集体中不可缺少的一分子了，自信足了很多，再也不像原来开会那样，怯懦地不敢表达自己的想法了，在同事、领导面前他自信地做着自己的工作。

当你的内心有一套自己的标准之后，你就会被一种清醒的认识所引导，对自己所做的一切能够坚定坚持。即使一时得不到肯定，也不会患得患失；即使遭受挫折，也不会被击倒，这是一种内心力量的强大过程。当你的内心足够强大的时候，才会拥有应对外界的力量。

**笔者
手记**

自信让人更坚定自己的目标，自信会让人更加从容地面对未来一切可能出现的局面。努力建立自信，把更多外在的东西变为自己内心的力量，你才有可能变得越来越强大，才能应对外界的局面。

忠告 35

积极释放负面情绪

任何一个人都会有负面情绪。一个成功的人懂得积极疏导自己的内心，及时排遣负面情绪。不断给自己“减负”，人生才会越走越轻松。

巴菲特的朋友们很佩服他的是，在工作面临巨大压力时，即使有一系列重大事情发生，他的工作还是能按计划进行，哪怕是在极端恶劣的环境下他也能顶得住压力。那么巴菲特是不是天生就如此强大呢？当然不是，这与他勇于面对并积极释放自己的负面情绪有着极大的关系。

巴菲特曾数次遭受一些来自媒体的言论攻击，这在当时严重影响了他的声誉，当他面对这种情况时，他的内心是非常愤怒的。他可以选择和对方对骂，但他没有这样做，而是选择通过和对方沟通、交涉去解决，让他们了解自己，接受自己的建议，并发表出更正声明为他恢复名誉。

勇于面对事实，在压力带来的负面情绪到来的时候，我们要尽量使自己保持平静，不要让它们带走你的冷静和理性。

2001年太阳谷年会的时候，巴菲特的好朋友凯瑟琳·格雷厄姆突然逝世。率性而又极其看重友情的巴菲特因此悲伤无比，痛哭流涕。为了排遣内心深处巨大的悲伤情绪，他不让自己停下来，接电话、看报纸、玩游戏、打桥牌，他还在在奥马哈乡村俱乐部组织高尔夫球赛和网球比赛，并全程跟踪，参与到这些比赛的每个细节中。赛事结束后，他的悲



伤情绪也释放得差不多了，他又可以轻松地面对一切，并积极投入到他的工作中去了。

伟人会不断地面临困扰，普通人也是一样。在生活、工作中，负面情绪也常常伴随我们左右。特别是随着经济全球化的发展，新一轮的通货膨胀正以星星之火燎原之势席卷了全世界。对于生活在城市中的很多人来说，不断加大的工作压力，日益增加的生活成本已经如泰山压顶般让他们的心情糟糕透顶，再加上看到别人升职、购房、买车，他们心里更加不平衡，不胜烦躁，严重地影响了他们的情绪，使生活和工作变得更加糟糕。

小吕和小康是一对年轻夫妻，他们是奋斗在北京的外地人。这几年看到身边的朋友们一个个买了房，又换了好车，本来对自己的生活现状还相对满意的小康看到自己的生活水平还停留在几年前的阶段，便再也无法保持淡定的心态了。她天天在小吕面前抱怨，指责他的无能。于是小吕为了实现他们买房的目标，拼命地工作，除了正职之外，他还做了两份兼职，每天夜里都工作到很晚。即使是这样，他们离自己的目标还是很遥远，两人的矛盾也日益加深。直到有一天，感觉身体不舒服的小吕去医院检查，才发现自己患上了肝癌。妻子小康悔之晚矣。

负面情绪会导致心理失衡，心理失衡则会导致身体健康状况变差。我们可以为了梦想去努力奋斗，但不要有不切实际的期望，这样不但解决不了问题，还会为难自己。对于暂时无法完成的目标，我们不要过于强求，而是应一步一步向前走，在足够长的一生中，只要我们保持积极的状态去追求我们想要的一切，总有柳暗花明的时刻。攀比是毁灭心境的毒药，每个人都各有优缺点，何苦放在一起比较？我们要不断调整自己的心态，尽量保持内心的豁达，少与人对比，更不要因此使全家都陷入这种压力的阴影之下。



当你心情不好时，应该选择适当的方式将负面情绪发泄出来。找友人倾诉、听音乐、外出旅行、练瑜伽、看电影、烹饪、逛街等，做一些自己内心乐于做的事情，慢慢地，你的心境就会变得豁然开朗。

我们常说，心态决定一切。如果你的内心是悲观消极的，那么所有的事物在你看来都是无望的；而如果你的内心乐观豁达，即使不小心跌入路沟中，你可能还会发现天上的星光依然那么灿烂。就像两个病人听到医生说自己还有一个月的生命，一个人的反应是绝望：“我只能活一个月了。”而另一个人却欣慰地说：“啊，真好，我还能在人间享受30天。”态度决定一切，当你保持内心的快乐时，说不定就会否极泰来呢。就像有一些乐观的患者，最终能够战胜病魔，甚至在医生看来都是奇迹，这不能不说是强大心态的作用。

压力并不是什么可怕的事情，可怕的是面对压力我们乱了阵脚，乱了心绪。只有积极地释放掉一些负面的情绪，你才会迎来阳光明媚的生活。

笔者手记

痛苦、忧虑、悲伤、后悔、紧张、踌躇……人们时常会被各种各样的负面情绪所困扰。负面情绪一旦产生，你应及时放松自我，将内在的冲突转化为控制能力。否则，一旦被它们掌控，你接下来的生活和工作都会受到阻碍。

忠告 36

不要为小事生气

要想成就大事，就不要把目光盯在一些无关紧要的小事上，这些小事只会消磨你的心性。如果因为一粒沙就停止了奔向成功的步伐，那么你将会一事无成。

“如果发生了坏事情，请忽略这件事。”巴菲特这样说，当然他也是这么做的。巴菲特把工作当成自己的人生焦点，一生致力于股票和投资事业。他曾经说过，要成为好的投资者不一定要有很高的智商，但一定要具备脱离大众的能力，这个“脱离大众的能力”指的就是不被外力所左右，坚持自己的判断，不使自己的思想和行动受到外界的影响，忽略坏事情对自己的干扰。巴菲特早年受导师格雷厄姆的影响很深，在工作中他不会轻易受别人影响。每次遇到困难或听到其他人的不善言论时，他都根本不会放在心上，更不会为其生气。

不仅在工作中如此，巴菲特在生活中也是个不拘小节的人。他一向不注意穿戴，即便与客户谈判，他的穿着也很随意，常让对方感到惊愕。对于别人异样的眼神，他视若无睹，而是以自己丰富的专业知识去影响和打动别人。他自称看不懂科技股，不接受科技股，在华尔街被人耻笑，大家都称他是“乡巴佬”，他却无动于衷，在股市众人都甩卖股票时，他却抢占机遇，以低价购进。2001年，纳斯达克股指由5000点跌到2000点以下，巴菲特却为股东创造了翻一番的利润。其他公司在一次次的股票浪潮中被一个个吞没，伯克希尔公司还是岿然不动。而巴菲特



也最终让华尔街，以至全世界都不敢再小觑他了。

保持镇静，不为小事生气，一时做到很容易，一生做到却很不容易。因为在平凡的生活中，我们总会因为一点点小事就与家人怄气，与同事争风头斗气，甚至和天气、堵车等小事也要较劲。外界只要有一点风吹草动，就会影响我们的心情。生命何其短，一味地计较一些鸡毛蒜皮的小事，不但会浪费我们的时间和精力，还会伤害心神，让我们慢慢变得狭隘、极端，不能放量万物。仔细想想，这样做实在不值得。

当巴菲特从哥伦比亚大学毕业，踌躇满志地想去导师格雷厄姆的公司时，结果却遭到老师的无情拒绝。大多数人都会对打击自己的人心存怨恨，但巴菲特没有，别人对自己的看法他不会照单全收，他不会因为受到一点点打击而自怨自艾，更不会因为一件小事就停止了前进的脚步，他还会继续做自己要做的事情，这也是巴菲特能够超越平凡的原因。

“如果发生了坏事情，请忽略这件事。”我们应该像巴菲特一样，知道我们在做什么，要做什么，然后专注地去做，并忽略一切噪声。正如他所说，假如你有一个农场，而且你知道今后50年中有5年会出现旱灾，在其他年月则风调雨顺，那你不应该因为这5年而郁郁不乐，你应该庆幸你还有个不错的农场。同样的道理，你会因为在路上车坏就否定了旅行所带来的快乐吗？你会因为父母的唠叨就否认他们的善意吗？当然不会。生活中总是会有一些遗憾的，如果只是盯着这些浪费时间、影响你激情的小事，那么你的整个人生似乎除了怨恨之外，就再没有别的事可干了。

办公室的小陈又开始闷闷不乐了。在别人的询问下，她吐露了自己的心事：原来，她上午和同事聊天，可说着说着，对方却又突然转头和



别人说起话来，这不是明摆着不尊重自己吗？于是，她脸上马上阴云密布，等同事回过头找她继续聊天的时候，她根本不理人家了，因为她感觉别人不拿她当回事，她也没必要把对方当回事，必须用沉默的方式惩罚一下这位同事，否则对方还不会重视自己。

其实，小陈这样做是没有必要的。她应清楚一点：生气不是惩罚对方，而是在惩罚自己。身处职场，哪能天天都顺心顺意？如果为这点琐事计较个没完，又怎能有心情开展工作。再说，也许同事真的有要紧事要和别人交流，而不是像小陈所想的那样。即便对方没有诚意聊天，这样的交流中断也是好事。为这种无关紧要的事生气，实在划不来。

只拘囿于一些小事，对我们来说是没有任何价值的。我们要平衡自己的内心，摆正自己的心态，用更宽广的胸怀去容纳更多的事物。当然，想要不生气有很多方法，比如多读书，多和朋友交流。只有开阔自己的眼界和心灵，不为小事生气，才能让自己真正快乐起来。

笔者手记

夜空中一颗暗淡的星星无法影响光芒四射的星河，
现实中也不要因为一些琐碎的事情而破坏自己的心境。
不因小事生气，关注应该关注的大事，请记住这是你每天的修行。

忠告 37

别当抱怨者

别当抱怨者，因为生活不会因我们的抱怨而改变，事业也不会因我们的抱怨而一帆风顺。停止抱怨，珍惜当下，感受来自生活点点滴滴的幸福，这样才能领悟生命的美好。

多数人常常会不自觉地羡慕别人的家境比自己好，工作比自己好，运气比自己好……因为比较产生的落差让自己内心失衡，就会陷入抱怨之中。而与此不同的是，一些成功人士面对这些落差时，却是另一种心态。

富可敌国的巴菲特并不是衔着金钥匙出生的。他没有与生俱来的显赫家世，因为出生于杂货商家庭，他还曾经被人耻笑过。但巴菲特没有时间去考虑自己的出身问题，他将所有的心思都用在思考如何赚钱上了，他觉得赚钱是远比考虑出身更有意思的事情。

巴菲特的母亲就是一个很爱抱怨的人，常对生活充满抱怨，即便对于巴菲特，也是抱怨连连，所以巴菲特从小是在战战兢兢中享受母爱的，但母亲的抱怨之声并没有影响到他。

巴菲特总是积极行动，以应对眼前不利于自己的局面，而积极行动正是破解不良局面的最有效的方法。“上帝在关上一扇门的同时，会打开另一扇窗子。”巴菲特不会抱怨，他只把那些困难当作生活给予的磨砺，以宽容的心态看待一切，专注地去做自己该做的事情，以积极的行动去应对眼前不利于自己的局面，一点点去克服困难，最终，他达到了自己的目标，也获得了自己想要的财富。



当我们面对挫折时，很容易陷入情绪低谷，抱怨人生，为自己的失败寻找种种理由，以达到内心的平衡。发工资时报怨工资太低，上班迟到时报怨交通阻塞，工作出现失误时报怨上司没有交代明白……但是在抱怨之后，事情出现转机了吗？当然没有。

抱怨是一种情绪，让人只看到黑暗，看不到光明；只看到丑陋，看不到美好。幸福不会因为抱怨而来，抱怨只会使人失去更多。如果你天天牢骚满腹，一点点小事也能成为抱怨的导火索，长此以往，你的情绪会变得非常消极，你的心也会因抱怨而充斥着狭隘和极端，因抱怨而愈发脆弱。

你可以想想，当你抱怨工资低时，是不是更应该根据实际情况为自己做一个理财规划呢？当你抱怨交通阻塞时，为何不想想那些没有车、每天要挤公交挤地铁上班、境况不如自己的人呢？当你抱怨上司指示有误时，又是否检讨自身，为何不与上司沟通好再展开工作？当你抱怨的时候，不要一味地强调客观因素，应多从自身考虑，多想想如何改变自己。

怎样才能让你不抱怨生活呢？你要有良好平和的心态，不要和别人做些无谓的比较，俗话说：人比人，气死人。追求你自己想要的就行了，不要关注别人表面的丰饶。让自己多些宽容、少些比较，让自己浮躁的心变得淡然，多去感受平凡生活的快乐和幸福。当你不再抱怨时，快乐与成功就会如约而来。

笔者手记

不抱怨是一种智慧，是一种修养。抱怨只能销蚀人的斗志，使人变得消极、脆弱，对人没有任何益处。因此，要远离抱怨，这样我们才能真正体会平凡生活的美好，感受到更多的幸福并收获成功。

忠告 38

寻找年轻的心态

拥有一颗年轻的心，你会更敏锐地感受到时代的脚步，你会更快速地感受到这个时代每时每刻的变化。年轻的心态，会使你的生活更具色彩，工作更具热情和活力。

已经80岁高龄的巴菲特，其心态并不逊色于10年前、甚至是20年前的自己。巴菲特向来以心态年轻自诩。在他和比尔·盖茨中国之行接受访问时，主持人问他为什么已经80岁了还要继续工作，他说他还年轻，他有一颗年轻的心。在巴菲特看来，一个人只有心态年轻，才会有无限的能量，才能在工作中有更好的精力和创造力，才能快乐地投入生活。他每天保持着充沛的活力，四十多年的工作习惯还是没有改变，流走的是岁月，他内心还是充满希望，对工作充满热爱，对生活无限向往。

人的生命从年轻到衰老是必然的、不可抗拒的自然规律，年轻只是我们生命中最美好的一段时光，它的灼灼光华把我们整个人生照耀得华美无比，而后却黯然失色，再也无法追寻回来。时光可以老去，但只要我们的心保持年轻，我们的生命就依然充满活力。

其实，取决一个人年轻与否的不仅是生理年龄，更是心理年龄。生理年龄并不重要，心理年龄决定着一个人的心态。有的人虽然生理年龄在增长，但内心一直保留着希望，对生活充满热爱，年轻的心使他感受着生活的美好，并把美好与别人分享。有的人30岁却有着60岁的心态，



内心没有希望，死水一潭，俨然已是暮年之态。

贾静是个典型的理想主义者，在外人看来，她漂亮稳重又有魅力。但她的内心却充满恐惧，多年来她一直在努力追寻自己的梦想。眼看着过了30岁，梦想却还在远方，再看看周围的同事还都是些80后，他们有着年轻的面孔，工作起来也是激情四射，马上要追赶上自己了。贾静表面上很平静，内心却每天纠结于这种恐惧的痛苦中，因此感觉压力特别大，其性情也愈发急躁。

生活中和贾静心态相似的人不在少数。其实他们还处于生命最美好的时光中，却有了日落西山的心境。贾静因为在和别人的比较中失去了平衡，变得焦躁。她需要放下心里的负担，而不应该如此纠结于恐惧的情绪里，把自己封闭起来。其实，从与别人比较的泥沼中解脱出来，把精力放在工作中，认真做好手头的事情，把握好每一天，一如既往地热爱生活，就会摆脱这种暮年心态。否则，若任其发展，真的会未老先衰。

生活就像是一面镜子，你哭她也哭，你笑她也笑。如果你以积极的态度、年轻的心态去面对生活，生活回报给你的也是灿烂的阳光。在现实生活中，我们不要太在乎某个无法实现的目标所带来的不快。因为我们生活有目标是好事，但不切实的目标却只能让我们更失衡，让我们的心过早的老去。

岁月会催生白发和皱纹，却无法掩去人的活力和创造力。年龄只是一个数字，只要你不认为自己老，80岁仍然可以去追逐梦想，如果你觉得自己老了，30岁就已经跟不上形势了，可能你的人生就真的停滞了，因为你在不断地给自己强化一种意识，一种“我老了”的意识，你就会不自觉地接受这种暗示，最后真的失去了对生活的追求。

有些人在平时的工作中，做事总是瞻前顾后，在领导面前说话做事



都战战兢兢、如履薄冰，这一方面也许是自信不足，另一方面也表明他的心灵已经上了枷锁，不再自由、年轻，失去了活力。这种人在职场中并不会因为他们的小心而更受欢迎，相反地，因为他们过于小心，思维失去了张力，言语无趣，工作没有激情，工作套路刻板，因此，即使他们很努力地工作，还是很难讨领导喜欢。所以，在职场中，我们必须打破枷锁，真正地展开自己的思维，把思想的触手向多方伸展。当你年轻的思维被激活，你就会开始变得富有激情，会觉得眼前所有事物都被赋予了一种多彩的颜色。

只有心态放松了，你才能轻装上阵，生活中少一些奢求，多一些追求。让自己的心多去感受多彩的世界，即使是曾经经历过重创，也不要因此放弃对生活的热爱。

笔者
手记

拥有年轻的心态，对年轻的你来说是非常重要的事。
年轻的心态会让你看到更多的景色，并享受人生这段短暂而美好的旅程。年轻的心态可以为你带来快乐的工作和幸福的生活。

忠告 39

与优秀的人为伍

如果你想做一只飞翔于高空的雄鹰，那你就不要与燕雀同行。与什么样的人为伍，决定了你要打开什么样的人生格局。

良好的人脉关系是获取成功的重要资源。一个人知识再丰富，能力再突出，也不可能各方面都是完美无缺的。想要成就一番事业，必须借助他人的智慧来提升自己。因此，我们应该建立自己良好的人脉关系，与更多优秀的人为伍，学习他们的成功经验，借助他们的资源或平台来实现自己的想法。

巴菲特一生喜欢结交优秀的人士。在他年轻时，他和夫人苏珊经常参加一些有意义的聚会，通过聚会，他结交了很多优秀的朋友。在巴菲特希望成为新闻媒体的合伙人时，他认识了《华盛顿邮报》的老板凯瑟琳·格雷厄姆，他们成为很好的朋友，相互勉励，相互支持。

在凯瑟琳的极力帮助下，他实现了自己的心愿，如愿地进入了新闻行业，持有了《华盛顿邮报》的股票，并加入了董事会。

看一个人的品质，就看他所交往的人。与你交往的人的价值越高，说明你的价值或品位也越高。与积极的人在一起，对方的阳光会照耀到你，你会更加积极地追求自己的幸福；与勤奋的人为友，你会为自己的懒惰感到羞愧；与学识渊博的人在一起，你的眼界也会跟着打开，视野会变得更加开阔；与崇拜的偶像在一起，你会加倍努力去攀登自己的人生巅峰；与聪明的人在一起，你会从他们身上得益，同时你会有压力，



会有意识地提高自己，让自己也变得睿智。

巴菲特常说这样一句话：“不要和猪打架，如果你和它打架，会弄脏自己，猪却会乐此不疲。”这句话的意思是不要与品质不好的人纠缠在一起，这样只能降低自己的身份和品格。中国也有一句与之表达的意思相近的话：“久居芝兰之室，久而不闻其香；入鲍鱼之肆，久而不闻其臭。”和不同的人在一起，你会有不一样的人生。如果与不好的人为友，那么自己的行为也会在无形中向这样的人靠近，人生观、价值观都会在无意识中慢慢受到影响。与那些悲观、喜欢抱怨的人在一起，你肯定也会对生活充满抱怨，看不到生活的闪亮，会觉得人生越来越灰暗，到头来什么也干不成。

小伍最初进入这家公司时，心里是有些忐忑不安的，因为他只是大专学历，而其他同事都是本科毕业。两年后，小伍却异军突起，被提拔为部门主管，这得益于和他一起合租房子的三个室友。这三个人中，一个是酷爱读历史、哲学、管理方面书籍的“读书狂人”；一个是每天早出晚归，工作特别卖力，一心想做出一番事业的“工作狂人”；另一个则是很平凡，看起来没有多大的雄心壮志，每天按时上班下班，做饭洗衣，晚上自娱自乐，吹吹口琴、弹弹吉他的“生活狂人”。小伍在“读书狂人”的熏陶下爱上了读书；从“工作狂人”那里，他学会总结自己，不断完善自己的工作能力；从“生活达人”那里，本来没有什么业余爱好的小伍后来竟然在不识谱的情况下，也学会了吹口琴，那首《梁祝》他吹得如痴如醉。就这样，小伍愈发完美、成熟，外加他平时工作认真，所以得到了上级的提拔。

你想要更好地完善自己、达到成功，就应结识更多有益于你的优秀人士。当然，优秀的人并不一定就是大人物。任何一个成功者都不可能生来就是成功者，他也是从小人物开始的。在我们周围，



那些自信、别具魅力，甚至生活幸福指数很高的人，都是我们可以请教的人。

笔者手记

狐朋狗友，高山遇流水。物以类聚，人以群分。结交积极、阳光的朋友，他会把阳光洒到你的身上。与优秀的人为伍，你将有非同一般的收获。

忠告 40

靠诚信赢得朋友

真挚的友谊是我们生命中最大的财富。对朋友我们要以诚相待，友谊之花要以真诚浇灌，才会生根发芽、枝繁叶茂。

俗话说：“高处不胜寒。”那些地位或权势高的人或许都很孤独，因为他们地位和环境特殊，很难敞开胸怀交到真正的知己，但股神巴菲特却是个例外。他不仅专注于投资，取得了巨大的成就，还喜欢交朋友。他的朋友遍布各行各业，朋友是他生命中不可或缺的幸福，真挚的友谊让他的生活更充实。谦逊而亲切的巴菲特乐于和朋友们分享他的投资心得和生活中的快乐。

巴菲特曾经说：“有些物质的东西能让我生活得更惬意，但另外许多却不能。占有过多东西的人，往往会反过来被这些东西占有。除了健康以外，我最为珍视的财产是有趣、性格各异和友谊持久的朋友。”巴菲特喜欢与那些真诚、正直、有趣的人交朋友，无论是事业还是生活，这些朋友帮助他发展了他的事业，丰富了他的人生，他以此为财富，并珍惜这份财富。

朋友是巴菲特一生的财富，而他也把友谊当作一项资产来认真经营。他把朋友的事当作自己的事来对待，在朋友有难时，他该出手时就出手，以帮助朋友渡过难关，他的真诚也为他赢得了真正的友谊。

1990年，美国所罗门公司陷入了一场严重的法律危机。该公司涉嫌欺诈性的投标事件，造成市场极度混乱，给很多交易商造成了巨大的损



失。事情败露后，该公司接到政府命令，禁止其进行市场交易。在该公司命悬一线，危在旦夕之时，总裁罗纳德向巴菲特求救。巴菲特一想到所罗门公司的事就头痛，但面对好友的请求他无法拒绝，就答应了罗纳德。巴菲特临危受命，成为所罗门公司的临时总裁。之后，他根据形势做了挽救所罗门的两项最重要的工作：第一，花费60万美元在各大报纸向股东公开道歉，表达不再这样经营的决心；第二，向政府承认违规错误，积极配合调查，以减少损失、保住公司。因为巴菲特的出马，所罗门公司很快就摆脱了困境。巴菲特成功地处理了这场危机，帮朋友渡过了难关。他认为，帮助朋友是他的使命，而他的行动也充分证明了这一点。

友谊是我们一生应该珍视的东西。任何一个人都不是孤立存在于这个世界上的。有的人一生拥有许多朋友，感受着来自朋友的温暖，他们生活得快乐而充实；但有的人终身也没有结下一个朋友，生活在孤寂、空虚之中。赢得友谊是我们一生要做的事，因为朋友会充实我们的精神生活，带给我们快乐，分担我们的困苦，让我们的生活变得轻松、幸福。

巴菲特的朋友遍布各个不同的行业。虽然他不接受科技股，但却与比尔·盖茨结交为友。在众多好友中，他与查理·芒格的交情最深，巴菲特甚求用“芒格”作为自己飞机的名字。他曾说过，自己性格中很多地方的完善都得益于芒格，因为芒格，他打开了事业的另一扇窗；因为芒格，他的人生才会更为开阔。

我们不否认金钱的作用，但金钱有时无法满足人的心理需要和精神需要，而朋友却可以抚慰人的心灵，温暖人的灵魂。朋友是改变人生的重要力量，是我们生命中最大的一笔财富。与人建立友谊，需要的是坦诚，是敞开心怀认知彼此，是一种精神的契合。要使友谊之树根深叶



茂，双方就要以真诚相待，有同甘共苦的情怀，乐于分享朋友的快乐，勇于承担朋友的困苦，这样，你身边的朋友才会越来越多。因为在朋友中的被需要感，你的生活会更幸福。

名牌大学的博士生小徐刚从公司总部到分公司工作之时，大家都对他敬而远之，因为他身上的光环太耀眼了：名牌大学毕业，而且还是博士学位，一直在公司总部做高管。这些耀眼的光芒使同事们不愿接近他，再加上他看起来似乎很严肃，所以他在的地方，都显得冷冷清清。小徐弄明白这些原因后，就主动和同事们打招呼，沟通工作上的事情，因为他的主动和真诚，同事们都打消了先前的顾虑。很快，小徐以自己的真诚赢得了同事们的尊重，赢得了更多友谊。

如果只是把自己局限于一个相对封闭的小圈子里，不愿去交往，不仅会失去大量与人交流的机会，还会限制住自己的人生格局，使自己的视野更狭窄。因此，要与更多的人交往，以诚信结识更多的朋友，完善自己的人生。

抓住年轻时期的这段美好时光吧，努力经营自己的财富，包括友谊。友谊是你一生不可缺少的财富，能够让你的人生具有光彩！

笔者
手记

人和人在茫茫人海中能够相识、相知并且结为朋友，是一种难得的缘分。这份缘分既然是难得的，就应好好珍惜。对于朋友，不要有过多的要求，彼此间以诚相待就好，人与人之间深厚的友情就是在诚信中建立起来的。

忠告 41

结交同行业中的老板

不要忽视任何一个和同行业老板结交的机会。只有从同行那里，你才能学习到真正的行业知识，同行的经验会让你在职场中快速地成长和发展。

巴菲特进入格雷厄姆公司之后的工作，就是在那些上市公司的名单里寻找有价值的股票。他结合各方的资料去考察一个公司，还经常亲自拜访一些公司，而这样的拜访成为巴菲特坚持多年的习惯。通过这种方式，他还结交了许多同行业的老板。巴菲特以自己的知识和智慧迷住了这些老板，给这些老板留下了深刻的印象，使他们之间的合作关系变得非常融洽。巴菲特和夫人苏珊也经常参与格雷厄姆朋友圈子的聚会，在这些场合，格雷厄姆和夫人很乐于向巴菲特介绍同行业的老板。而巴菲特成立合伙公司的第一笔钱10万美元，就是这其中的一个老板拿出的。巴菲特的好友兼事业伙伴芒格也是他在奥马哈俱乐部结交的。

结交行业内的老板，不但让巴菲特的工作更为顺利，而且带给他意想不到的财富。有一次，他跟从导师格雷厄姆买下联合汽车公司的股票，随后他就去拜访这家公司的“掌门人”马克·达夫。马克热情地接待了他，在他们的交谈中，马克透露了想分红给股东，以每股两倍的分红配股的想法，也就是说巴菲特每股可以多得50美元，而且还可以拥有原来的股票，巴菲特赞成马克的意见。最终，巴菲特也通过这一次会面



赚了20000美元。这是巴菲特有史以来赚的最多的一笔钱。

在工作中，巴菲特经常安排和同行老板见面。即使外出旅游，巴菲特也不忘列出一个名单，抽时间拜访当地公司的老板。他从不直接去找那些公司的管理层，他认为那是一种不道德的套取消息的方式，即使对合法的合作伙伴他也不愿意这么做。他会直接找老板面对面地询问或探知公司的管理事宜，交流与金融投资相关的事宜。通过这种方式，巴菲特一方面得到了他想要的答案，另一方面也丰富了他的经营思想。

慢慢地，巴菲特结识的人越来越多。这些同行的老板经常会把他推荐给另外一些人，这些人把钱交给巴菲特来管理，让巴菲特替自己选购股票。在这一过程中，巴菲特利用便利条件，把自己的项目也做大了。这些同行老板为他积蓄资源起到了搭桥铺路的作用。

无论在哪个行业，多去结交同行的老板都不是一件坏事。虽然说同行是冤家，但也只有在同行那里，你才能学到最实际的东西。同行的老板一直都是行业内的佼佼者，他们掌握着行业中最前沿的信息，有着丰富的理论基础和实践经验，有着成熟的见解和看法。因此，与这些老板打交道不仅可以丰富你的专业知识，还能让你得到一些实质性的建议，使你少走一些弯路。我们每个人都不希望自己通向成功的路是弯曲的，同行老板的经验看起来并不出奇，但往往是最实用的，说不定哪一回你就借助他们的关系搭上了一辆顺风车，牢牢地抓住一个发展机遇。

对于想创业的人来说，创业所需要的资源不可能等到创业时才积聚，因此，在做好自己本职工作的同时，要多关注与自己未来相关的行业，提前积累专业知识，以便在创业时厚积薄发。如果有机会，就在学习的同时多结识行业内的人，尤其是行业内的老板。只有走在最前沿的人，才能给你最核心的、你最需要的东西。认识更多行业内的老板，吸取众家精华，会让你成长得更快，在行业内更加游刃有余。可能你现在



只是一名普通的员工，但过一两年，或许你的人生就不一样了。

叶飞是个创意高手，他的创意理念非常前沿，总能淋漓尽致地表达出他的思想。有时，叶飞会陪老板出席一些“创业邦”或“成长中国”之类的酒会，在这些庆典会上，他总是积极地和同行业的老板交流。如果哪个人对他问的话产生了兴趣，他会继续与人深入地讨论。事后，他还会把与这些同行业老板交流的内容记录下来，并详细地分析一番。叶飞善于汲取众家所长，正因如此，他的创意总是无人能超越。

不管我们将来会从事什么工作，在自己的岗位也应该把工作做到最好。做好本职工作的同时，多去结识行业内的高层人物，了解行业具体动向，掌握行业时局和形势，更利于自己从一定的高度上来判断和分析各种事物。当你的判断和分析有了指导之后，你在以后的行动中，目标会更明确，行动也会更迅捷。这样，自己在职场中的成长也会更快速。认识到这一点，就赶快去行动吧！做到知行合一，你一定会成就自己的一番事业。

笔者手记

不要怕别人说自己只和有钱、有权的人交往，因为巴菲特也曾遭受过这一待遇。如果你能从这些有钱、有权的同行老板身上学到你需要的东西，拿到你向往的金钥匙，那么你离辉煌也就不远了。

忠告 42

用幽默激活人脉

幽默是健康生活的一杯佳酿，正在被越来越多的人慢慢斟豪饮。幽默会使生活变得更快乐，使人际关系变得更为融洽。

2010年巴菲特中国之行在深圳的一场活动中，主持人请他发言，他兴致勃勃地说：“我到中国来，一般我是用中文说话的，但我考虑到我这样做翻译就会失业，所以我还是用英文来说吧。”全场笑声一片，气氛变得十分轻松融洽，这就是“巴式幽默”。在与朋友、家人相处时，甚至在每年给股东的信以及在一些公众场合，他随时都会这样幽上一默，用自己独特的智慧来感染众人。

有一次，内布拉斯州州长公布政府福利彩票的中奖者名单后，巴菲特为自己获奖而兴奋得不得了。州长问他准备如何花掉这笔钱，巴菲特说：“我想我会用来买第二组彩票”，然后他补充说：“如果还剩下足够的钱，我会买把梳子。”整个现场的气氛都被巴菲特调动起来了。

有时候，幽默不但能使气氛活跃起来，还会让人在快乐中接受这个幽默的人。一位股东问巴菲特是否知道自己有多受欢迎时，他说：“也许我应该让我的发型师把我剪下来的头发保存起来。”巴菲特既没有正襟危坐，也不用伪装谦逊，以幽默的方式答复了提问。巴菲特驾轻就熟的幽默，使得他在管理、人际交往以及树立公众形象等方面都获得了事半功倍成果。

生活中我们要常常谨记言多必失的处世之道，但是，幽默的人往往



更能调节气氛，给别人带来快乐，让别人更喜欢自己，而且，幽默是一种智慧，如果你在生活中运用得当，会带来意想不到的收获。

英国《泰晤士报》总编辑西蒙·福格曾在找工作方面创造过一段佳话。那是刚从伯明翰大学毕业的第二天，他走进《泰晤士报》总经理办公室，问：“你们需要编辑吗？”“不需要！”“记者呢？”“也不需要。”“那么排字工、校对员呢？”“不，都不，我们现在什么空缺也没有。”“那么你们一定需要这个了。”福格从包里拿出了一块非常精致的牌子，上面写着：“本报暂不聘人。”结果他被破格录取了。

聪明的福格以幽默的方式换取了他理想的工作。在适当的时候，一点小小的幽默就是一粒投路石，能为你敲开通往美好未来的大门。幽默有时真的会为我们带来惊喜，能够很快地打破平静或者压抑、紧张的气氛，为事情的发展带来转机。

在平淡而枯燥的生活中，幽默的话语就如同一团火焰，瞬间就可以点亮人生。幽默不但会让别人快乐，自己的内心也会因为别人快乐而获得巨大的满足感和成就感。幽默不仅滋润别人，也能滋润自己的身心，两全其美，我们又何乐而不为呢？特别是在气氛尴尬时，幽默自嘲的话语就像是修复剂，能瞬间修补即将或已经出现的裂隙，助你平安渡过险境。

有一次，一个员工正在和外籍老板谈话。这时，他一不小心把可乐打翻了，办公室的地毯顿时湿了一片。老板脾气很不好，马上板起脸说：“蟑螂部队肯定会大规模地袭击我的办公室。”这个聪明的员工一看老板生气了，就笑着接了一句说：“绝对不可能，因为中国的蟑螂只喜欢吃中餐。”一句话就把正在盛怒中的老板逗笑了，老板一下消了气，这件事情就这样过去了。最重要的是，此后，老板对这个青年的印象更好了。



生活中的事情，有时可大可小，适时的幽默就有可能起到四两拨千斤的作用，既化解了紧张的气氛，还拉近了你与别人的距离，使你的人际和谐、融洽。在生活中我们不难发现，凡是理解幽默的人，就特别喜欢喜欢别人；而善于表达幽默的人，就容易被他人喜欢。马云曾经说过，企业中有四种人，分别是“唐僧”、“沙僧”、“猪八戒”和“孙悟空”，而调剂气氛、逗人开心的“猪八戒”式的人物是必不可少的，因为这种人就是一种润滑剂，能把整个环境的气氛都调动起来，使大家工作起来更有活力和创造力。在企业家的眼里，幽默是非常重要的，是改善人际关系的一种成本最小的投入，而且是一种生产力，能加大企业的生产效率。

使用我们的幽默天赋吧！很多时候我们在循规蹈矩地做着一些事情，周围的气氛是沉闷的，心灵是被压抑的。这时候，如果有个人出其不意地幽上一默，那无益于阴霾之后的晴朗天空，让人心灵得到释放，情绪得以舒展。我们的幽默也会让别人对我们印象加深，心生喜爱。人们整天陷于现实的生活中，太需要开心了，所以幽默才会轻易地被人们接受。

当然，幽默也要掌握尺度，对不熟的人或领导都不要随便开玩笑。另外，幽默要自然而为，不要伤害别人的自尊。有人感觉自己并没有什么幽默细胞，怎样才能让自己幽默起来呢？主要在于心态，幽默的人一般心态都很乐观，他们看事情往往喜欢从正面看，因为心态好，内心轻松，所以能够自然地调动自己的幽默和智慧。

笔者手记

幽默是一种智慧，剑拔弩张的情势之下，一句诙谐幽默的话会轻松化干戈为玉帛，使复杂的事情简单化。如果在职场中你能善于利用幽默，就会有很大的收获。

忠告 43

多说别人爱听的话

嘴上占上风并不能真正给自己的形象加分，与其和人恶语相向，不如予人玫瑰、手有余香。多说别人爱听的话，与人快乐温暖的同时，你的人际关系也会得到改善。

巴菲特的投资天分人人皆知，他同样也很会处理人际关系。平时他让人感觉很亲切，周围的人与他相处得都很融洽。但是很少有人知道，巴菲特在高中时代曾经是个问题少年，那时的巴菲特性格孤僻，不爱与人交往，极为叛逆，还曾经以故意惹老师和同学生气为乐。虽然他说话尖酸刻薄，但他的内心却希望得到别人的关注、肯定和喜欢。在那个时候，他真正的朋友很少，这一度让他很痛苦。

在巴菲特正为不能解决自己的人际关系问题而痛苦的时候，偶然间他读到一本人际关系方面的书，让这种窘境得到了彻底改善。这本名为《如何赢得友谊及影响他人》，书中谈到的第一条规则就是：不要批评、谴责和抱怨。这句话深深地引起了巴菲特的共鸣。巴菲特不喜欢被别人批评，希望得到大人的肯定和真诚的赞扬，其实每个人都是如此，希望受到别人的关注，本能上不想听批评的话。巴菲特认识到这些后，开始试着纠正自己的说话方式，尽量让自己说话温和、亲切，不像从前那样咄咄逼人，并试着赞扬别人。之后他一直坚持下来，把赞扬和欣赏别人作为一种生活习惯，这使得他的人际关系越来越好，结识的朋友也越来越多。



良好的人际关系是需要经营的，每个人都不是天生的全能者，巴菲特也曾经经历过那样的一种窘境，所以，我们面对这种情况也不必害怕，我们也要像巴菲特那样，学会对别人敞开自己的心怀，热诚地赞扬对方，不要让别人讨厌，时刻记得要口下留情，在保全别人的面子的前提下进行交流。“恶语伤人六月寒，良言一句三冬暖。”学会说话，发自内心地去欣赏别人、赞扬别人，我们的内心就会变得更宽容，我们的人际关系就会悄然发生改变，为自己赢得更多发展空间。

小魏是个80后，她的工作能力突出，却有着与同时代人一样敏感的个性。同事们不经意的一句玩笑话，她会当场翻脸，让别人下不了台。小魏的做法使得她平时积怨很多，很快，她在工作中就遇到了障碍。很多时候她需要别人配合，但同事们根本不响应她；即使与她合作，也毛毛糙糙、不够默契，所以小魏工作的很不顺。本来领导挺欣赏她，想提拔她做小组主管，无奈因为多数人对她不服而作罢。小魏也因此陷入了“职场瓶颈”，工作时倍感吃力。

人怕破脸，树怕破皮。无论你再有什么批评别人的理由或资格，每个人都是有自尊的，如果你真诚委婉地提出别人工作中存在的一些问题，他会很感谢你给他的帮助。而像小魏一样恶言伤人的后果则会很严重，如果不能及时修复，就会成为阻挡事业发展的障碍，会让自己吃大亏。因此，做人不要无度，要懂得收敛自己的个性，不要让自己心性随意。要多从别人的角度出发，替别人考虑一下，对于别人不愿接受的意见，以恰当的方式让别人接受；如果一时不能说服，可以保持沉默，而不是非得说一些伤害人的话语。

“父母教导我：当你面对一个人说不出什么好话来的时候，就什么也不要说。”“如果不能让人喜欢，那就努力不让别人讨厌。”巴菲特如是说，他努力去发现别人的优点，去赞扬别人。当他对一个人没有



什么可赞扬或者没有好听的话要说的时候，他就会保持沉默，或者转换话题。巴菲特不恃才自傲，相反却在人际交往中懂得如何春风化雨，友好地面对自己的朋友，亲切地爱护家人，真诚地守护合伙人和股东的利益，这使他的人生更是锦上添花。

当然，多说别人爱听的话，并不是要喋喋不休，而是在不同的场合把话说得恰到好处。

说别人爱听的话，要分场合，对不同的人说不同的话，更要出于真诚，这样才会起到很好的效果，否则说再多也是徒劳无益的。

**笔者
手记**

多说别人爱听的话，你会发现你周围的一切都会因为你而改变。因为出于真诚，你表达出了对别人的欣赏，别人也会回报你以美好。学会发自内心地去欣赏别人、赞扬别人，你的内心也会变得更宽容。

忠告 44

学会与对手合作

永远不要想着去对手那里掠夺，这只会让你失去更多。要想从对手那里得到你想得到的，就要与对方合作，联合的力量会使你更强大。

在我们的一生中随时都会遇到竞争对手。上学时，与同学在学习上竞争；踏上工作岗位后，与同事竞争；创业后，与同行的对手竞争。总之，人的一生一直处于竞争中。那么，怎么样才能在竞争中胜出呢？是打败对方、将对方置于死地才算胜出吗？巴菲特给了我们一个答案，那就是：要在竞争中胜出，就要与对手合作。

巴菲特一生中朋友无数，而他的对手也遍布各个领域。巴菲特认为，对手之间不应该存在敌意，对手应该是合作者。他曾经多次在公开场合表达过自己对于对手B夫人的钦佩之情。1983年，B夫人把内布拉斯加家具公司90%的股权以5500万美元卖给了伯克希尔公司，然后继续留下担任家具负责人并经营地毯生意，而当时，有家德国的公司承诺以9000万美元买下内布拉斯加家具公司。成功买下家具公司的巴菲特并没有因此就对B夫人指手画脚，干涉她的管理。相反，他给了B夫人更多自由，让她按照自己的管理习惯全面控制和秘密运作，且并不公布公司的财务状况。巴菲特还让B夫人的家人继续管理家具公司。但是不久后，B夫人因为与家人经营意见不统一，一气之下另开了一家公司，成为巴菲特的竞争对手。巴



菲特知道后，并不急于和B夫人正面竞争。直到后来，因为年纪渐老，而且远离亲人和内布拉斯加家具公司，B夫人生出许多思念，于是向巴菲特表示想要回来。巴菲特提着一箱喜诗糖果，抱着一束粉色的玫瑰花去看望她，还给了她500万美元，和她签了禁止竞争的合约，当时名噪一时。

巴菲特把自己当作B夫人家族中的一员，善待她的家人：他曾说过：“我情愿和灰熊摔跤，也不愿意与B夫人的子孙们发生冲突。”在巴菲特的安排下，B夫人还获得了克莱顿大学和纽约大学的荣誉学位。1993年，B夫人过百岁生日，为表示庆祝，巴菲特平生第一次登台献歌。他还给当地一家剧院捐了100万美元，因为B夫人正在翻修这家剧院。这就是巴菲特应对对手的方式。巴菲特化解了对手间的对立，转为与对手相互合作，互惠互利。

在人的潜意识里或许都愿意看到自己的对手黯然退出竞争的舞台，自己可以最终笑傲江湖，很少有人想着去与对手合作。如果你被这种想法所掌控，那么你的事业格局肯定会被限制。与对手合作不仅仅能让资源为你所用，而且善于吸纳别人的力量来促进自己的发展，你的事业前景才会无限广阔。

美国前总统林肯领导北方军队赢得了南北战争的胜利，实现了国家的统一，并废除了黑奴制，是深受美国人民尊敬和爱戴的一位总统。一次，一个与他政治意见不统一的人当场反对他的意见，他气得大骂：“这个混蛋！他就是我的死敌！我要干掉他！”但不久之后，人们发现林肯与他骂的那个政治家竟然坐在一起侃侃而谈，好像多年的好友一般。他身边的人问道：“你上次不是说要干掉他吗？”林肯笑着道：“是啊，我就是要‘干掉’这个‘敌人’，我把他变成了我的朋友，‘敌人’不就等于被我‘干掉’了吗？”好恶可以转化，敌人也可以变



为朋友，这就为自己又吸收了一份力量。

商场如战场，对于随时会出现的竞争对手，我们要善于在他们身上寻找灵感和激情，不要寄希望于消灭掉他们，而是要联合他们，共谋出路，这远比把对方挤垮或挤跑更有价值。化敌为友，吸纳对方的力量，这才是更高境界的竞争手段。特别是在同行业之间，经营者之间的竞争是永远存在的，如果在竞争中找到双方的利益共同点，共同成长，就能在发展中提高竞争力，互惠互利。

在一条热闹的商业街的左右两边各有一个商场，左边那一家已经开业几年了，生意还算不错，右边那一家则是新开的。早开的那家商场的老板看到这家新商场开业，肺都快气炸了，心想对方把自己赚的那份给分流走了。他一心想把这家新商场挤走，就不断打出低价来压制对方，没想到新商场丝毫没有理会他的挑战。过了几个月，这个老板发现自己的老客户也没有买自己降价的账，反而都奔对面去了，这才慌了神。他偷偷去对面观察，这才发现，自己的管理远远不如对方，不管是服务人员的素质还是对商品的管理，自己的商场都有许多需要改进的地方。而这时，对面的老板上门拜访，还向他讨教。这个老板感到很惭愧，也不好意思再趾高气扬了。很快，两家虽然仍是竞争对手，但化“敌”为友在货物调拨等多方面进行了合作，两家商场的生意也齐头并进，越干越红火。

世界上许多大企业在市场上既存在激烈的竞争，也有深度的合作。他们在市场上是敌人，但同时也像伙伴一样一起研发新的产品，以最低的成本合作开发市场，以透明的分红来达到互惠互利。只有善于利用对手的力量，联合对手的力量，才能对抗更大的竞争，取得更多市场份额。因此，我们要善于利用竞争对手的力量，以助益自己的事业。



巴菲特
给年轻人的忠告

笔者
手记

在现在的市场中，竞争是无法避免的。有些企业只注重一味打击别的竞争对手，以低价处理来压制对方，这在现代竞争中无疑是最为愚蠢的，不但造成大量的浪费，还使自己元气大伤。不如在竞争中联合对方的力量，这会对自己的事业产生很大的推动作用。

忠告 45

如何让成功人士青睐你

有了明确的目标之后，只有主动出击，做出优异的成绩，你才能赢得成功人士的青睐。接近成功人士，会让自己的起点更高，行得更远。

巴菲特从小就希望得到别人的关注。他对自己拥有的投资才能十分自信，也经常利用自己熟知的股票知识来吸引听众。当然，巴菲特不但希望别人能关注他，更乐于让成功人士青睐他。10岁时，他要求父亲带他去纽约股票交易所，去拜访规模最大的经纪公司之一的负责人西得尼·温伯格，正是温伯格的亲切接待给巴菲特以鼓舞，推动他向着股票和投资这条路直驱向前，永不停止。

巴菲特高中毕业后到宾夕法尼亚沃顿商学院学习，他想多学一点赚钱的知识，但是在这里并没有学到他想要的东西。他在翻看大学名录时，突然看到了格雷厄姆的名字，他兴奋起来，立即激情满怀地报考了格雷厄姆从教的哥伦比亚大学。为了成为格雷厄姆所器重的学生，他在课堂上满怀激情地听格雷厄姆讲课，在格雷厄姆的互动课上积极参与，勇于发表自己的看法，向格雷厄姆显示他丰富的专业知识，他成为格雷厄姆课堂上表现最为优异的学生，在毕业考试中，他的成绩是最好的A+。

虽然巴菲特的成绩是最好的，但在格雷厄姆眼里，巴菲特并不适合去炒股或者搞投资，他在心里还无法认可巴菲特。所以，毕业后，当巴菲特向他请求进入其旗下的格雷厄姆公司工作时，遭到了断然拒绝，格



格雷厄姆劝他去别的行业试试。格雷厄姆虽然否定了巴菲特，但巴菲特却没有放弃自己，他经常给格雷厄姆打电话，谈自己对某支股票或某项投资方面的见解。有时，他还会亲自登门拜访格雷厄姆。

巴菲特的努力没有白费，格雷厄姆终于向他发出召唤。来不及多想的巴菲特兴冲冲地进入了格雷厄姆公司。为了向老师证明自己，他努力地工作，希望引起老师的关注。1965年，格雷厄姆因为精力不够要解散自己的公司时，他希望巴菲特来做他的合伙人。直到这时，巴菲特才算得到了老师真正意义上的肯定。

假如说巴菲特与温伯格是“一见钟情”，那么他与格雷厄姆则是“日久生情”。前者给他以某种精神上的召唤，使得他对股票这条道路充满了向往；而后者则是塑造了他的整个投资理念系统。巴菲特就是以实际行动慢慢靠近再靠近，然后努力表现自己，让自己关注的成功人士更关注自己一些，最后才获得了成功。

让成功人士青睐自己，才会赢得机会。坐着等待是没有用的，守株待兔只会白白浪费时间。要想让别人注意自己，特别是要想让成功人士青睐自己，就必须付出努力，以自己的优异表现去吸引对方的注意，加强自己的影响力，给成功人士留下非常好的印象，这个好的印象也许一时没有为你带来直接的好处，但只要你坚持，可能就会为你带来机会，让你一举成功。

在职场中，有的人或许会说，自己半年都见不到老板一次，即使表现再好也没有用，索性就不要表现了。如果这么想，你就是大错特错了。有人说过这么一句话：形象如同天气一样，无论是好是坏，别人都能注意到，但却没人告诉你。我们每天的表现都会给别人一种印象，好印象一旦形成，你的影响力就会不断为你加分。

不要只顾着闷头干活，只想着如何完成任务，而要让领导看到你的



能力、你的成绩。每一天尽力地去表现出一个优秀的自己，这会为自己赢得成长的机会，赢得成功的机会。

笔者
手记

善于表现自己，表现并不是招摇，而是勇于展示自己，以自己才智的光芒吸引别人的注意，给自己赢得成功的机会。只有主动出击并做出优异的成绩，你才能赢得上级的青睐。

忠告 46

你在为自己工作

工作态度就是竞争力，如果不调整自己，不弄清自己为谁而工作，在工作中一味懒散、不求进取，在竞争中你将会被淘汰出局，最终与成功无缘。

巴菲特的身价世人皆知，但他在耄耋之年仍坚守在工作岗位上。每天早上8点半，他会精神矍铄地走进办公室，然后开始读报、看文件、处理股市事务、研究财务报告等。这在好多人看来，简直是不可想象的，他们认为巴菲特已经到了颐养天年的年龄，而且他有名有利，为什么还要这么辛苦自己，这不是自找苦吃吗？然而在巴菲特来看，这是非常合乎情理的事。他喜欢工作，热爱工作，视工作为自己的乐趣、自己的幸福。如果上天突然剥夺了他工作的权利，他是无法接受的。

“生活的关键就是弄清为谁工作。”巴菲特认为，不管你做什么，在哪里做，都不重要，重要的是你在为谁工作。他一直认为自己就是工作的主人，他一直在为自己工作。工作让他体会到更多乐趣，工作让他更有激情，让他实现了自身最大的价值，因此他的人生也变得无限美好。如果让他停止工作，那么他人生的快乐也会相应地停止。

正确地看待工作，这是一种工作态度问题。工作是什么？工作不是每天付出8个小时收获8个小时的工资，更不是用青春买明天，工作是我们生命中的一个平台，我们所学的知识、所掌握的技能都会在工作中体现。所以，没有哪个平台是比工作更能表现自己的了。工作体现



着我们生命的价值和意义。当我们投入地工作时，我们就是在履行自己生命的使命。

工作不但可以让我们赚取工资，也可以让我们实现自我，提高我们自身的能力，培养我们的协作精神，完善我们的性格。所以，工作不仅仅是为了老板，也是为了自己。如果你不明白这点，而是在工作时始终想着自己在为老板赚钱，为老板卖命，那么你一定不会充满热情地去工作，在工作中你也不会有什么创造力。既使你拿到了高薪，也享受不到工作的乐趣。

随着时代的进步，人们变得愈发现实，金钱似乎成为衡量一切的标尺，梦想则成了招致嘲笑的话题。有人认为，义正词严地要求获取报酬才是勇于捍卫自我尊严的表现；有人认为，顾全眼前的利益才是个人发展的硬道理，至于未来、目标等，是过几年才会考虑的事情；有人认为，干最少的活拿最高的工资，这样的人才是真本事……试问，持这种工作态度的人，怎么能够体会工作的乐趣呢？又怎么能实现自己的人生价值呢？

小谢工作能力很强，这是领导和同事们公认的事实。虽然小谢的工资已经是部门最高级别的了，但他总是感觉公司亏待自己。他认为像自己这样水平的人，在别的公司会拿到更高的薪水，最重要的是，自己一直没得到晋升，总觉得自己不受人关注。所以，他对公司有意见，常在同事面前抱怨。

很多人在工作中始终得不到提升，并不是能力不够，而是因为他们没有一种积极的工作态度，意识不到工作给自己提供的机遇。其实，拥有积极工作态度的人不一定成功，但成功一定要有积极的工作态度。如果想身心愉快地工作，那么请忽略掉心中的不满，把心思放在工作上，并试着去享受这一过程。也许在过程中你会感到辛苦，但你的内心在成



长，你的力量在壮大，你的知识和能力在一天天的丰富。体味工作中的乐趣，你会很快找到人生的价值，体验到一种成就感，这是最为重要的。

我们不是在为老板工作，不是为同事工作，也不是为了薪水而工作。我们每个人都要考虑未来，目光短浅只会丧失自己的未来，要多考虑这份工作对你的未来会产生多大的影响。也许一份工作薪水不高，却可以让你学到一项受用一生的技能；也许这份工作很苦，但能锻炼你的能力，使你将来的发展领域更宽。能力和经验比金钱更为重要，金钱不会永远忠于我们，但技能会一直忠诚地伴随着我们，并促使我们的人生更快地成长和拓展。

人的一辈子，大部分时间都要花在工作上，如果你这部分时间过得糟糕的话，那么你一生的大部分时间都将在不快乐中度过，这与你又有何益处呢？

工作可以带给人以尊严，只有不抱怨，以高度的责任心和创造力对待工作，并充分享受工作的每一天、生命的每一刻，这样才会真正享受到工作的乐趣，并找到自己的价值感。

笔者手记

那些搞不清自己是为了谁工作的人，他也意识不到自己是为谁而活着。工作是我们生命的一部分，工作是我们一生的信仰。要想让自己的生命更精彩，就一定要有良好的工作态度，为了自己去奋斗，这才是工作的意义所在。

忠告 47

别让跳槽毁了你

逃避现实的跳槽只会使你丧失更多，变得更加迷茫。每当巴菲特收购一家企业的时候，他也会同时保留原来的管理人员，让他们继续参与管理。但在此之前，他需要通过考察确认这些管理人员是爱钱还是爱这个公司。他认为爱钱当然没有什么错，但爱公司是必需的。

巴菲特旗下的伯克希尔公司对于员工招聘条件最重要的一条就是：忠于公司。巴菲特一向重视员工对公司的忠诚度，他难以接受总是跳槽的人，他认为频繁跳槽的人怀着一种投机心理，他们没有长远的职业规划，内心没有安定感，他们的规划不能与公司的发展同步、和谐，他们很难为公司创造更大的价值。因此，他拒绝接受频繁跳槽的人。公司的管理职位也极少“空降”外面的人才，而是通过内部筛选。在伯克希尔公司，几十年里，极少有中层管理人员跳槽。

在职场要调整好自己的心态，谦虚做人、认真做事，树立一种经久、稳健的职业形象。这对于我们来说，特别是刚进入社会的年轻人，尤其重要。工作是我们人生中最重要的一件事，容不得我们轻视，更不要以频繁跳槽来彰显自己的个性。频繁跳槽是职场中的大忌，万万不可取也。

频繁地跳槽会给你带来更坏的效应，会让你忘记了想要什么，越来越难以定位自己。当你失去了目标的指引，你的价值观就会容易被外界



所干扰，而应聘公司的负责人也会像巴菲特一样，对你这样的人持以怀疑态度，觉得你没有忠诚度，不能安于工作，因此不敢录用你。

有些人可能会问，难道我们没有寻找新工作的自由吗？当然有。我们强调对公司的忠诚度，或者反对频繁跳槽，并非是反对跳槽。有时因事业发展需要，你必须要换个更有利于自己的环境。当你的成长空间受到限制，或者目前的工作已不能提供你所需要的东西了，那么你必须寻求一个更宽、更广的舞台，更好地提升自己，这样的跳槽，应该没有人会有异议。但是，假如你没有经过慎重的考虑，只凭意气用事或一时利益就跳槽，比如工资低、奖金少、工作环境不好等，那么这就是一种很不负责的跳槽，对自己不负责任，对公司也不负责任，因为这些原因就跳槽，你永远都不可能找到理想的工作。

任何一个公司都有不尽如人意的地方。可能你工资很高，但平时却经常加班；可能你的工作环境很好，但同事关系却让你苦恼。正所谓人生不如意事十之八九，以逃避为目的的跳槽并不能真正地解决问题。如果你在工作当中遇到问题就以跳槽来解决，你能确定以后不再会遇到类似的问题吗？那么遇到后你还要继续逃避吗？当问题来临时，你一定不要回避，要正面面对、冷静解决，而不是考虑一些外在的影响，更不应忽略公司为你提供的成长空间。

小赫是个性格内向但言语耿直的女孩，她平常不怎么和同事说话，一说话就得罪人。其实很多时候，连她自己都不知道为什么会得罪别人。因此，办公室有一两个人特别排斥她，时不时说出一两句含沙射影的话，这让小赫感觉很郁闷，很压抑。她感觉在这样的环境下没法工作，于是浏览起求职网站，准备寻找下一个工作，换个工作环境，摆脱眼前的烦恼。

在生活中有很多像小赫一样的人，他们跳槽仅仅是因为工作得不



顺心。一般来说，当问题解决不了就选择逃避的人，未来再度面对时也一样解决不了。你得明白，所有的事物都不是完美的，下一个公司就一定是理想的吗？到了下一个公司，你就能处理好同样的问吗？其实，与其换个工作，还不如先把眼前的问题解决了再说。像小赫一样出现了问题，就得好好想一下是哪里出了问题，先从自身找问题，然后寻求解决的办法；或者多和大家交流，让别人了解你；再或者，多读一些心理学，去了解别人的想法。通过多沟通，换位思考，也许你的办公室人缘就好起来了。很多时候，有些问题我们想象得过于严重，当你真正着手解决时可能会发现其实并不是什么大不了的问题。所以，与其不停挖更多井，每一个都浅尝而止，还不如锁定一个坑，深挖下去，说不定真的能获得清泉。

做销售的李健一直觉得自己怀才不遇，他从来都认为自己不比别人差，在沟通能力和做事能力方面，很多同事还不如他。可是，他连续换了几个公司，销售业绩却一直不好，所以他常常感慨自己运气不好。其实，他这就是逃避，没看到事物的本质，没有去了解客户的想法。做业务，不了解你的客户的想法，即使你有再大的能力恐怕也是鞭长莫及，只能望洋兴叹。

人生是一个漫长的过程，会有低谷和高潮，如果我们努力，即使有曲折，但总的人生趋势还是向上的。有的人毕业后没有一个清晰的价值观和目标，工作经历没有得到丰富，一个工作干个一两年后就抛弃了之前投入的心血，再换一个又从起点开始，做两年再换，又一切归零，重新开始。人生经得起这样的折腾吗？

一个人的资本、人脉、经验都需要后期的积累。如果你频繁地换工作，那就意味着你永远没有积累，没有优势，被淘汰也是必然的。当然，在工作到一定程度时会遇到一些问题，也许算是事业上的瓶颈



期，这是很正常的。你要知道，在你烦恼时，其他人也在面临着类似的烦恼。而当你坚持下来了，你就有了自己的优势。就像三十岁时再回忆十几岁、二十岁时你遇到的那些事情，你会发现其实它们并没有那么可怕。

笔者 手记

跳槽不可怕，可怕的是你一次次地跳槽，却不知道自己到底想要什么。先想清楚自己最想要的，再去决定是否需要跳槽。如果把跳槽当成一种逃避现实的方式，更是不可取的。因为跳槽并不能为我们解决问题，只会使自己的工作和生活陷入更糟糕的境地。

忠告 48

薪水不是最重要的

要想成为大人物，就必须放弃一些小利益。过于高的物质追求会干扰我们精神、思想上的纯粹性。记住，薪水不是最重要的。

不久前，美国伯克希尔·哈撒韦公司在股东大会中透露了董事长兼CEO的巴菲特的收入，25年来他一直领取10万美元年薪。消息一经发布，让很多人为之震惊不已。虽然直到2009年他的年薪总额才达到51.9490万美元，但与公司首席财务官87.4750万美元的年薪相比差距还很大。对于别人的惊呼，巴菲特只是置之一笑：“我不是为钱而工作！”

早在巴菲特12岁时就发出过惊人之语：“我并不是想要很多钱，我只是觉得让钱慢慢增多会是十分有趣的事情。”虽然从小就特别热衷于做生意、赚钱、成为一个富有的人，但赚钱并不是巴菲特的目的。成名后的他在多种场合下都说过，金钱的多少对他并没有什么影响，巨额的消费，也不会使他得到快乐，享受不是他对财富追求的初衷。财富和金钱只是一种能力的证明，他更专注于积累财富过程中的快乐。在他看来，享受来自成功和自我超越的感受要远远胜于对收入的关注。

从哥伦比亚商学院毕业一年之后，他进入格雷厄姆·纽曼公司，在公司中，他不在乎办公条件的简单，更不会为四处调查数据而抱怨。只要能在自己喜欢的岗位上做自己愿意做的事，他就感到很开心。在巴



菲特看来，工作是一生的事业，需要一生用心经营，一时得失并没有什么，重要的是要有规划，把目光放长远。

在工作中，很多人认为自己是一个打工者，完成任务等老板发工资就可以了。这种人对工资十分关注，加班费、饭补等只要有一点点的起伏，他们就跟着患得患失。除了关注工资这点眼前的小利益，他们好像没有别的精力放在工作上，结果自己在工作中毫无激情，每个月只盼望着发工资那天。朝来夕去，不思进取，竞争能力慢慢减弱，在职场中慢慢变成了所谓的“橡皮人”，还未光芒四射就已经黯然失色。还有些人感觉自己的工资不如别人，便选择跳槽。等到了下一个公司，每每看到其他同事都升职，自己心里又会出现落差，想为什么受待见的不是我，于是又愤愤辞职……

我们都知道，栽种一棵果树，需要有成长期和收获季。成长期要付出很多，施肥、浇水、修枝剪叶等，但最主要的是，耐心地等待。如果在小树的成长初期就想得到果实，那是不现实的，即使侥幸得到了并非应季的果实，味道也必然是酸涩的。同样，在我们的职业生涯中，每个人在不同的阶段都要扮演不同的角色，干不同的事情。在我们刚踏上工作岗位时，就是奠定基础的阶段，我们应该把主要精力投入到工作中，围绕工作提高自己各方面的技能，更好地完善自己。当我们的工作表现出色，被领导和同事认可了，工资提升也是必定的，升职也可能会随时降临在你头上。在事业的成长期，可能一时投入的精力和产出并不成正比，但你必须得经历这一阶段。没有这十年磨一剑，你的职场人生就很难得以延续，更不要说实现自我了，前景只会慢慢萎缩掉。只有随着你的资历、经验和能力的累积和提高，你的收入才会不断上升。

薪水不是最重要的，不要为了谋取利益而强迫自己工作。年轻时一定要努力提升自己的资本，把自己的工作收益放在一边，要考虑积累而



不是享受，像巴菲特一样热爱工作，将其视为一份事业来经营。

**笔者
手记**

在每个公司都不乏这样一些人，他的心思经常会被一些小事所占据：这次奖金怎么还不发？是不是他的奖金比我多啊？为什么别人工资都涨了，我的却没变……小心不要成为为工资而工作的人，不然你的未来就会注定失败了。

忠告 49

用知识改变命运

积累知识，但不要永远停留在积累的阶段，否则只能沦为知识的奴隶。善于利用知识，把知识化为生产力，创造我们需要的人生财富，这才是知识的价值所在。

2008年，巴菲特曾预言2010年世界经济将会遇到一个大麻烦，巴菲特一语成谶，2010年，通货膨胀遍及各国，世界经济陷入了困顿之中。这不禁让我们纳闷，为什么巴菲特会知道有这么一天呢？这恐怕与他非同常人的“嗅觉”有着很大的关系。而这个嗅觉的决定因素就是他头脑中丰富的知识。在知识的武装下，巴菲特从小就练就了超凡的洞察力、缜密的分析和判断能力，所以他能够了解和把握世界经济的趋势。

当别的小伙伴还在嬉闹时，7岁的巴菲特就开始捧着《债券推销术》读得无比痴迷。随着年龄的增长，巴菲特对投资的兴趣愈发强烈。在父亲的影响下，他读了大量的金融投资相关领域的书，他似乎找到了自己的兴趣所在。

巴菲特11岁时，遇到了对他生命有着巨大影响的两本书《赚到1000美元的1000招》和《证券分析》。前者让他树立了在35岁之前赚够100万元的目标，而后者则引导了他的人生轨迹，使得他的财富人生真正迈向康庄大道。在实现自我价值的同时，他还创造了巨大的财富，并成为世界投资领域的一个航标。

在巴菲特其后的人生中，汲取知识是他每天最重要的事情之一。正



是因为这种长期的积累，才使得在他日后投资事业的每一个重要决策之时，他都能做出准确、快速的决断。

当然，光有知识还不够，知识是为我们的行动服务的，我们还应将知识落实在自己的行动中，否则，只会读书什么都不会做的人只是书呆子。只拥有理论知识，而不善于利用知识，把知识转化为生产力，创造我们需要的人生财富，这样的知识也是没有价值的。

在生命的征程中，我们要走很长的路，暂时的贫穷或者落后都不是问题，关键是要把内功修炼好，锻炼自己的思维能力，开阔眼界和胸襟，增强对知识的领悟能力，然后去接受更多的知识，再把这些知识化作力量，以知识武装自己、改变自己，你的人生境界就会得以提升，你的命运也将由此改变。

笔者手记

知识可以升华一个人的内心，会改变我们的人生轨迹。努力读书，努力增长知识，磨快思维之刀，把知识利用起来，这样知识才能为自己服务，这是改变我们命运的唯一出路。让我们从现在开始吧！

忠告 50

找到自己擅长的领域

在众多的成功者中，不乏外行领内行，但更多的人都是凭借着自己的特长，投身于一个领域中，超越了许多人之后，终成大器，取得了很大的成就。

巴菲特从小关注挣钱，喜欢股票和投资。他一边利用身边的机会去挣钱，同时大量地阅读股票及投资类的书籍，使他的成长始终没有偏离过这一方向。巴菲特有一个好朋友，名叫丹利，在巴菲特少年时期挣钱的过程中，丹利是他的一个特别好的合作者。因为巴菲特善于思考，而丹利乐意动手，因此他们一直合作得非常愉快。在理发店放弹子机时，巴菲特负责出点子，丹利则负责机械维修等动手的活，弹子机的生意非常火爆，两人大赚了一笔。巴菲特不擅长技术，但他喜欢挣钱，喜欢读股票和投资类的书，有时丹利在忙活时，巴菲特看书，有时他还把自己挣钱的想法讲给丹利听。丹利对他佩服得不得了，而他对丹利的动手能力也同样很佩服。

两个人在青少年时期一直相伴成长，默契合作。后来，巴菲特理所当然地进驻投资领域，成为一个世界级的投资大师，而丹利也很棒，在一家公司做技术总监。

他们两个人不同道路的选择，都是因为自己的特长。可见，选择一项自己擅长的领域并一直为之努力，一定会有出色的成绩。巴菲特和丹利就是如此，他们都选择了自己的长项，都在自己的领域取得了很大的



成就。试想，如果反过来的话，可能就不会是现在的这个结果了。

成功并不是因为你特长多就会垂青你，而取决于你能不能把特长做到最高水平。巴菲特曾说过：“生活的关键在于要给自己准确定位。”找到自己的特长，也就是为自己找到了方向，把你的弱项暂且放在一边，长期坚持、用心去做，把你的强项做到更好、最好，你就成功了。

特长是一个人前进和发展的利器，如果不能为自己寻找一个很好的利器，那么你抵达成功的步伐会绕圈子。找到了利器，你的使命就是要把它磨得更为光亮。所谓“门门通不如一门精”就是这个道理。你什么都会，什么都浅尝辄止，那么就等于你什么都不会，因为你没自己精通的一门，难保别人会很快赶上来超过你。就拿巴菲特来说，如果他仅仅停留于喜欢股票，那么他至多就是一个股票玩家，不可能成为一个投资行家。

任何一个人的成功，偶然的因素都很少。成功需要我们自身具备多种能力，也并不是因为自己有明显的弱项就不能成功。纵观世界上的成功者，没有一个人是完美的。为什么不完美的人也可以成为成功者，因为他们懂得长期专注于自己的特长，最终成长为该领域的专业人士，成功便应运而生。因此，利用自己的特长，使自己成为一个专业的人，对于每个人而言都很重要，否则，特长永远是特长，或者是个爱好，并不能使你的财富增值，也不会推动你的成功之路。

事实上，在我们的现实中，有些人对“木桶理论”奉若神明，觉得自己有许多的弱点，为之自卑不说，还一味地想去改正、去弥补，今天弥补这个，明天弥补那个，补来补去也不知道自己要坚持什么了，结果还是在自己的岗位上碌碌无为。

小李是某公司办公室的文秘，她笔杆子特别好，领导们也特别欣赏她。但小李自从看了《杜拉拉升职记》就一心要积极进取，像杜拉拉一样做上主管，于是她拼命地想完善自己各方向的能力。她不但报名学



习了管理课程，还参加了人际交往课程进修班。因为过于关注这些课程，结果自己的工作却屡屡出错，写出来的报告和总结几次被退回重写。她过于关注、补足自己的弱项，反而把自己的长项丢弃了，这是得不偿失的。

一个人的整体能力不可能齐头并进地发展，正确的做法是，忽略你的弱项，专注于你的强项，把你的强项做强，强到非常强，比大部分人都强。IBM公司创始人托马斯·沃特森爵士的成功原则是：“我并非是天才，只是在某些方面上我比较聪明。我的成功在于我只专注于这些方面从而进行努力。”把精力投到自己有兴趣、有把握的事情上来，努力做到极致，成为一个专业的人，你就离成功不远了。

色彩心理学创始人乐嘉，从小就喜欢在讲台上表演、讲话。在他19岁时，幸运地成为一名企业培训师。可是，因为他追求特立独行的课堂效果，被很多人嘲笑和打击。随后他流落于几个城市，换过无数的工作，经历了很多坎坷，但他一直不放弃讲台，不放弃自己特立独行的讲课方式。十几年后，他终于成功地建立起性格色彩学说，还拥有了自己的公司。

尺有所短，寸有所长。我们每一个人都有自己的长处和短处，正是因为每个人的长处和短处不同，才构成了和谐社会。成功并不遥远，关键是你找到自己的特长，并为之努力，做到最好，你自然就胜出了。

笔者手记

每个人都有长有短，如果一味以别人之长比自己之短，那么只会让你丧失工作和生活的勇气。勇敢地面对自己，忽视那些短处，找到自己的长处，将长处发挥得更好，你的价值就会得以体现。

忠告 51

工作，就一定要敬业

一个人只有敬业，才会爱业，才会努力为之付出。对工作敬业，这是一种人生态度，一种积极正确的人生态度。敬业是实现人生目标的基础，更是创业的基础。

曾经有人问巴菲特为什么不将公司设在纽约，那里是世界金融中心，美国的投资精英都集中在那里。巴菲特的回答是：在奥马哈房租便宜，而且纽约有的他这边全有，所以没有必要去纽约。最重要的是，巴菲特提到了第二个原因，他说他一到纽约就眼花缭乱，看见灯红酒绿，人心就稳不住了，不会安定下心来做投资。为了工作得更好，所以他不
去纽约。这虽然有笑谈的成分，却也可以看出巴菲特的一切以工作为上的敬业思想。

人生只有必然，没有偶然，巴菲特的成功也是一种必然。巴菲特小时候很害羞，但是要是有人欠了他的报钱，即使再有身份的人，他都敢去索要。有一次，《休斯敦人邮报》的女老板霍比夫人一直拖欠报费，巴菲特很生气，他觉得自己这么辛苦地跑来跑去，而霍比夫人作为老板却不能理解自己，还躲避不交费。为了要账，他打电话留言，托前台服务生传话，给霍比夫人家门口塞纸条，用各种各样的方法提醒她付费，但都没有效果。于是，巴菲特真急了，一大早6点就使劲敲霍比夫人家的房门，把收费的信封往她眼前一晃，最后她只好乖乖付钱。

对于一个成人来说，遇到这样的钉子户大都会自认倒霉，中途放弃



了，可巴菲特却一直坚持，不让自己的工作成绩有一点折扣。他一直坚持，直到完美地完成了自己的任务。正是由于巴菲特的这种敬业精神，使他完成了自己的原始积累，并向他的财富人生迈进。

即使荣登《财富》榜首富之座，巴菲特依然每天非常勤奋地工作，保持8点半到达公司的习惯，走进他那个没有任何豪华摆设的小办公室里，然后就全身心地沉浸于工作中，阅读、打电话、研究行情、做投资决策等，他有时就这样待上几个小时，这种工作态度的确是让人十分佩服的。在巴菲特看来，这是一种正常的工作状态，并没有什么奇怪。做工作就要做到最好，这就是他的标准。

巴菲特曾经说，他每天上班就感觉自己像是走在去教堂的路上。一个人对上班这件事充满了欢喜，那他怎能不热爱自己的工作呢？他怎么可能不会投入地去做自己的工作呢？他所付出的又怎么可能没有丰厚的回报呢？爱自己的工作，尊重自己的工作，满腔热情地投入，全心全意地去做，甘于寂寞，乐在其中。对工作敬业，能使一个人变得更完善，越来越接近成功。

一个人如果不敬业，就一定不会乐在其中，更难于勤业了。一个人首先有了敬业精神，才有创新的激情，才会乐业、精业、勤业。不敬业就更谈不上创业，因为创业的实践需要创业精神，而敬业则是创业的基础和前提。没有敬业精神，就不可能有创业壮举。当你把认真工作当作一种常态，天天坚持时，即使得不到升职，没有人给加薪，但你的内心一定会有很大的收获。一个自愿堕入散漫生活之中的人，他的工作态度最终会影响到他的人生态度，他的潜意识中就没有敬业的精神，所以他对任何事都不会有热情，当然他的成就感也难以得到满足。

小潘只是个高中生，可是他却当上了公司总经理助理。这是怎么回事呢？几年前，小潘在亲戚办的一个广告公司做设计，他负责给客户



作图。小潘做事很心细，也很有头脑。有一次，有位客户来取图纸，图纸是他完全按照客户的要求作的，就那张图纸他对客户提出了自己的意见，并且说出了自己的建议，更细化了客户的设计图。客户很惊喜，对他就产生了很好的印象，每次来都是找他作图。这个客户发现他工作特别敬业，总是把客户的利益看得很重，一来二往，就把他挖到了自己的公司。后来小潘因为受老板器重，直接做上了总经理助理。

工作就要敬业，不管这份工作是大是小，是重要还是不重要，是否会被考核，你都要全力以赴，抛掉一切功利的想法，把事情做好。这是对工作的尊重，更是对自己的尊重。只有你持有了这种人生态度，你才能将积极的人生进行到底，并以同样的热情和激情去开拓新的领域，创造新的事物，而未来你的收获也将是巨大的。

笔者手记

如果一个人做员工时就没有敬业的态度，那么以后他就是自己做了老板，也不会好到哪儿去。不要给自己不努力、懒惰、混日子找借口，在一个岗位上就是待一天，也得在其位谋其政尽其责。

忠告 52

敢想敢做才能创业成功

对于想要创业的人来说，成功的第一要义便是敢想敢做，正所谓“十个想法不如一个行动”。只有那些有创业想法且敢于行动的人，才能真正获得创业的成功。

2007年，巴菲特以40亿美元的价格卖掉了以4.8亿美元购入的中石油股份的1.3%。其后不久，中石油股价骤升，他因此少赚了40亿美元。此后，巴菲特一直关注中国经济及中国的企业，他在寻找着购入的契机。直到2008年9月，机会到来了。他斥资18亿港元，以每股8港元的价格迅速认购了2.25亿股比亚迪股票。而以比亚迪股份当日收盘价每股48.6港元计算，巴菲特所持有的股份账面获利逾91亿港元，增长超过了500%。巴菲特惊人的收益使得他投资比亚迪的行为成为当时经济危机下难得一见的经典案例。不管是可口可乐还是吉列股票的买入，他的行动都是迅速、果断的，因为那是他一直想做的，这些想法一直在他的脑子里盘旋，而当机会到来时，巴菲特就会把这些想法化为行动，变为现实，进而为他产生巨大的经济效益，这也使他从小就一次次地体验到了赚钱的成就感。而这些成功的感觉也促使着他向着更高的目标进取，创造更多成就。

小时候的巴菲特总是想尽一切办法去挣钱，只要他能想到的，他就要去尝试。他卖口香糖、汽水，在高尔夫球场捡球卖，凡是他能想得到的挣钱的点子，他都要去尝试。当他在高尔夫球场里再也捡不到高尔夫球时，他和小伙伴丹利又一起拉拢了另一个伙伴，晚上到城边的一个河



里去捞浮在上面的球，因为水有一人多深，而且球在河中间，他让他们拉拢的那个伙伴去水里拣，然后得来的钱再三个人分。后来，这个危险的举动因为别人的阻拦才放弃了。别人不敢想的事他敢去想象，别人不敢做的事，他敢去尝试。正是这些尝试性的行为让他赚了钱，更激起了他去挣更多钱的勇气，让他面对更多的挑战，抓住更大的机遇。

1000个点子不如1个行动。脑袋里就是有再多再伟大的想法，如果不去付诸行动，只能永远是个想法。只有想法而怯于行动的人，是永远没有机会成功的。因此，如果你有创业的想法，你有成功的欲望，行动才是第一步，必须敢想敢做，迈出这第一步。

在1995年时，而立之年的马云是杭州大学的外语老师。在一次出国考察时，他发现互联网的优势，立刻意识到中国在这方面有巨大的市场空白。回国以后，他辞去了学校优越的工作，开始创业。在当时的人看来，马云无异是一个异类分子。马云说：“很多人是晚上想想千条路，早上起来走原路。”而他自己就是大无畏走向了互联网这条道路，才获得了巨大的成就，创造了“阿里巴巴”、“淘宝”的辉煌。有再好的想法而没有行动，一切也会归零。只有敢于把想法付诸行动，你才会有成功的可能。马云的经历就是敢想敢做的真实写照，他的成功也是大家有目共睹的。

有些人看到别人发财了，自己也天天想怎么才能发财，但从来懒于行动，什么事情都只停留在想象中。想法只是想法，行动是你迈开的第一步，只有勇敢地迈出第一步，你才会发现前方的路更宽阔。

依文服饰的老总夏华，毕业于中国政法大学，毕业后一直留校任教。在一次国务院科研调查中，她看到中国男装领域的空白，然后毅然决然地从中国政法大学辞职，从事男士服装经营。她在艰难中逐步摸索商场经营之道，于1994年创立了北京依文服装服饰有限公司，创建了引



领时装潮流的驰名男装品牌“依文”。

当然，我们不会否认他们在原来的岗位上的成功，但在他们自己看来，现在的他们所创造的社会价值更高，他们个人的价值也达到了最大化。如果他们只是仅仅停留在想一想的阶段，那么也便不会有现在如日中天的“阿里巴巴”、“淘宝”，也不会有享誉中外的“依文”了。

很多人在晚上时，都有各种美好的想法，翻来覆去睡不着。而到第二天早上，天一亮，太阳一照，昨晚的想法都随着晨雾一起消失了，于是又重复看昨天的老路子。

有个人看到朋友们的经济情况都比自己好，就痛下决心要好好表现，将来也成就自己的一番事业。于是，他用了一个晚上的时间做了一个非常详细、伟大的计划，计划中列出了如何与同事相处，如何取得领导的赏识，如何提高自己的工作效率，如何提升自己在公司的形象……他忙活了一个晚上，第二天早上兴高采烈地去上班了，刚坐定，心里就猫抓似地难受，又忍不住打开游戏页面玩起游戏来。就这样，他头天晚上的决心和计划都抛之脑后了。

想法再好、计划再翔实，却没有付诸行动，一切都不会有任何改变。像这样任何事情都只停留于想象中，不但无法提升自己，而且最终会与成功擦肩。另外，还有很多人有了想法却瞻前顾后、思虑过多，不敢去尝试，结果错失机会，依旧难逃失败的命运。

假如你对生活和工作不满，请不要抱怨，就在今天以行动去改变现实。请记住，只有行动才会改变你眼前的一切。

笔者
手记

要想改变自己的生活就要行动，行动才是一切改变的
开始。只有敢于行动，才能抓住可以利用的机会，创造出
自己的辉煌。

忠告 53

珍惜时间，及早起航

即使你很有能力，如果不懂利用时间，也只能永远落后于别人，更不可能创造更多的财富、成就自己的人生。只有珍惜时间，比别人起航得早，你才会比别人航行的远。

巴菲特从不吝惜与人分享自己的投资心得和成功经验，他尤其喜欢对大学生发表演讲，但他平时却很少代表政府或者商业组织出席一些公开场合的演讲。巴菲特认为，为100名学生演讲是有意义的，他们中可能会有一部分人受到影响，继而改变自己的人生。如果为一群中年或60岁的人演讲，那么收到的效果却截然不同。这些人可能在当时会对演讲的内容产生共鸣，但不会影响到自己的想法和行动。这也是他为什么愿意为学生演讲而不愿出席商业活动的理由。他每做一件事都会考虑到其背后的价值，他从不浪费自己宝贵的时间去做一件没有价值的事情。

巴菲特的儿子霍华德曾经对父亲的时间管理原则非常不理解：“我父亲从来不会使用剪草机，我也没有见过他修剪草坪、修葺篱笆或洗车，我过去很不理解他，长大后我才意识到时间的价值，他的时间实在太宝贵了。”巴菲特知道那些事情对于自己来说更重要。有限的精力、有限的时间，他不可能顾及太多。为了节约时间，他总是集中精力去做他认为最有价值的事情。面对成名，他也感到困扰：“出名不是一件好事，因为伯克希尔公司每天收到来自世界各地的大量信件，我们不会浪费精力，去处理大量的咨询。我不愿提供免费咨询，无法在完成正常工



作时完成这些咨询。”

纵观巴菲特的一生，他一直都没有远离过以股票和投资为核心的工作和生活，他所有的一切付出都是想把自己的投资事业做得更好，使自己的财富雪球越滚越大。他没有过多时间去修饰自己，没有过多时间享受尊贵生活，他注重效率，把精力全集中在自己所关注的事情上面，其他一概都不重要。在他追求时间效益的事件中，最为典型的就是和他共进午餐的机会的拍卖，这并不是他钻进了钱眼里，而是他重视时间的效益。他把这个拍卖收益悉数捐给了格莱德基金会。

“当许多人在一条路上徘徊不前时，他们不得不让开一条大路，让那珍惜时间的人赶到他们的前面去。”巴菲特珍惜时间，如此日积月累，他已远远超越其他人，创造了巨大的财富，成就了他的财富人生。

很多人总认为时间有的是，暂时可以轻松一下，以后再努力，他们更不会想着多花时间学习充电，于是把时间用在了玩游戏、泡吧、吃喝上，工作、学业则是能应付就应付，能推脱就推脱。他们感觉这样活得很洒脱，可是大好的时光就这样被浪费了。等到他们看到那些懂得合理利用时间、努力奋斗的朋友、同学升职的升职、发财的发财时，才深感后悔，才意识到自己错过了头班车。

所以我们要珍惜时间，不要浪费时间，哪怕是一分一秒。这点点滴滴的时间经过长期积累，会产生强大的力量，慢慢发挥出巨大的作用。

小胡凭借着自己的专业知识进入了某医学杂志社做编辑。其实他的文笔不好，写出来的东西干巴巴的，缺乏感情，根本不能发表，所以他的稿子经常让领导打回来。苦恼的他听从了同事的建议，每天晚上用两个小时读一些文学书籍，并在写作方面勤学苦练，每天坚持写1000字的随笔。小胡刚开始练笔时，总觉得难以下笔，不知道第一句写什么，第二句写什么，这让他很苦恼，但还是慢慢地坚持了下来。半年后，他写



的稿子终于被领导认可了。但他没有就此放弃，依旧延续这个习惯，每天坚持读书、写字。如今，工作两年的小胡已经是社里的笔杆子了。

放弃时间的人，时间也放弃了他。就算你有些方面不如别人，只要你每天多花一点时间去做一件事情，过个一年半载你再回头看，你会发现自已已远远超越了许多人。比如上例中的小胡，刚工作时，他的文笔不如其他的同事，于是他下工夫钻研、学习，每天比别人多付出两个小时时间，终于，他超越了别人，走在了前面。

我们都明白水滴石穿的道理，珍惜时间也是如此。利用好当下的每分每秒，努力的工作、为生活去创造，经过日积月累，就能够聚沙成塔，创造出奇迹。也只有这样，你才会比别人更早起航，更早地实现自己的目标。

笔者手记

有时，临时抱佛脚不见得不行，但如果经常性的临时抱佛脚，那么你的人生就会因为没有有一个合理的规划而处于一种混乱状态。珍惜自己的时间，每天进步一点点，时间长了，你会发现自己进步了很多。

忠告 54

对合作伙伴要忠诚

要成就一番事业，就要吸收众多的资源。合作伙伴是成就事业路上不可缺少的重要资源。要想很好地利用这一资源来推动自己的事业发展，就必须忠于自己的合作伙伴。

在成就巨大财富的路上，我们即使每个人再有力量，也不可能永远一个人在战斗。巴菲特是个对自己要求特别苛刻的人，对于选择合作伙伴，他也一直持着谨慎的态度。巴菲特在投资过程中结交了一大批长久跟他合作的忠诚伙伴。巴菲特从来不会在背地里赚取合伙人的佣金，而他的合作伙伴也极其信任他。

巴菲特向来忠于自己的合作伙伴。他从来不利用合作伙伴对他的信任而让他们承担风险。为此，他还举过一个例子。有一次，他们家的狗爬到了屋顶，他的儿子彼得叫它下来，那条狗就真的跳了下来。很幸运，这条狗没有死，只摔伤了一条腿。可能有些人听到这里会笑那条狗太愚蠢，从屋顶直接往下跳，无异于和自己的性命开玩笑。但巴菲特认为，这条狗之所以义无反顾地跳下来，是忠于自己主人的表现。这件事让巴菲特感触很深，他更加珍惜自己的合作伙伴。

在巴菲特的身边也不乏一些人，他们试图向他打探关于股票市场的信息，但巴菲特不会透露一个字。他有一个原则，那就是除了自己的合作伙伴，他不会给任何人透露股票信息，即使是非常好的朋友也是一样。他认为这是一种职业道德，而并非轻视友情，所以他一概拒绝类似



的探问，拒绝对合作伙伴任何一种形式的背叛。

巴菲特把合作伙伴看成是与自己同生共死的企业共同所有者，就像与自己的家人共同拥有一家农场或住房一样。所以，不论他处于什么阶段，他的合伙人都会与他同进共退、步调一致。因为这种同进共退甚至同生共死的命运连接，使得巴菲特的合作伙伴对他充满了信任和崇拜。他们听从他的意见，不干扰他的经营方式，而巴菲特从不滥用合作伙伴对自己的信任。他每年都会召开一次股东大会，在大会上为他们做年度报告，而且这份报告内容真实、充满感情，他既报喜也报忧，坦诚自己的想法和决策的理由，增加他们的知情权。他分享自己的投资心得，增进与他们的亲密关系。他的合作伙伴跟着他，既有金钱的收益，还有精神上的被尊重感和被重视感。他们如遇知己，愿意把更多的钱交给巴菲特。

在公司的内部管理上，巴菲特也同样维护合作伙伴的利益。对于那些对合作伙伴行为不端的管理者，他从不姑息，“如果经理人很能干，但是太贪婪，把手伸得太长，而且试图从股东的口袋里掏走太多，董事们就会义正词严地抓住他。”因为巴菲特维护合作伙伴的利益，使得他身边聚集了更多想找他合作的人。而他通过这种提取佣金的合作方式，在复利的基础上复利，从而获得越来越多的财富。他的合伙人也获取了财富，所以越来越忠于他，这使得他的人脉越来越广，财富越聚越多。

俗话说，买卖好做，伙计难搭。在现实中，很多合伙人因为这样那样的问题无法继续合作关系。有的还没开张就因为意见不统一而发生争执；有的事业刚起步就因私心太重，导致矛盾产生；还有的刚刚事业小成，就因为利益分配不均而使关系恶化，最终反目为仇，宣告失败……社会上之所以存在这么多负面效应，正是因为合作双方的忠诚度不够。



请记得，你怎么待别人，别人就会怎么待你。只要你忠于对方，维护合作伙伴的利益，无愧于内心，这样才能保证自己的利益。

巴菲特以自己的忠诚换来了合作伙伴的忠诚，更换来了巨大的财富。现代社会中，你要生活、生存，就免不了与人打交道。如果你要做一番事业，更免不了吸收各方的资源以增强自己的力量。特别是在创业的过程中，启动资金、技术支持等各方面的问題，你只有依靠各方面的力量，才能快速地解决这些问題，进入一个良性运转中。有了合作伙伴的支持，不但可以避开风险，而且可以如虎添翼，使你的力量更强大。

任何一种形式的合作都离不开信任这个前提。要让合作伙伴更好地配合自己，推动自己事业的发展，就要给予他们足够的尊重和信任。在事业上忠于他们，与他们形成优势互补；在资金、技术方面做好调配，和他们共同理性思考；在利益方面，要共同承担风险，共同分享利益。与合作伙伴的关系搞好了，你的事业也就成功了一半。

笔者手记

任何一个想创业的人都要意识到孤军奋战的年代已经过去了。选择合作伙伴是你必须要做的，这关系到你能否创业成功。选择合作伙伴后，你要信守承诺，忠于对方。当你真正切身考虑合作伙伴的利益时，他也会给予你同样的回报。

忠告 55

单枪匹马做不出任何事

一个人奔向战场内心是胆怯的，但千军万马齐奔腾时，你的战斗意志就会被激发出来，驱使你勇敢向前。

在巴菲特控制下的伯克希尔公司在经济领域影响深远，在全世界所有投资公司中，该公司的股东净资产名列第一。巴菲特的身价已经远远超过了他所拥有的财富的实际价值，他的财富人生成了无数人的人生坐标。巴菲特为什么会取得如此大的成就？人们探索他的成功秘诀，欲得一招一式为自己所用。巴菲特当然不是一个人在战斗，一个由精英人才组成的管理团队始终陪伴在他身边，与他风雨同行、荣辱与共地走过了几十年。

1968年以前，不管是合伙公司开到11个，还是面临多种缠身的事务，巴菲特都是独自处理所有的事务，包括财务方面的一切琐碎的事情。随着工作越来越忙，他越来越感觉到自己的能力受到了限制，因为自己忙于具体事务的精力相对有限，做起事来感觉比较吃力。事业的发展受到了限制，有时即使付出了，但是结果却并不尽如人意。这时，巴菲特才真正地意识到，凭借一个人的力量是做不成任何事情的，如果自己依旧孤身一人继续下去，就有可能与成功无缘。此后，巴菲特开始为自己物色精明能干的优秀员工，充实自己的团队。

过去的时代，生产关系相对简单，人们常常说孤身闯天下，可是随着时代的发展，生产关系变得越来越复杂。现在这个时代已远远不是一



个人可以闯天下的时代了，脱离了社会，脱离了社会关系，你根本不可能闯出自己的一片天，要想成功更是不可能，最后只能是四处碰壁，以失败而告终。这个世界没有真空，要想做出一番事业，就必须利用更多的资源。

团结协作是在现代社会中有所作为的必不可少的保障。有的人很聪明，很有能力，可就是不会利用集体的力量，总想着逞个人英雄主义，来个一鸣惊人，往往还没有作出惊人的成绩，就在沟里翻了船，在工作中酿成了大错，反而为自己的事业设置了障碍，进入一个艰难境地。个人英雄主义的时代已经过去了，要想做成事情，离不开团队的力量。

按照公司的规定，财务人员齐小姐应该在发工资当日往所有员工的工资卡里转账，然后再把工资条下发到每个人手中。因为手头上的活太多了，整个上午都要过去了齐小姐还没完成转账，也没有打印工资单。于是，齐小姐以个人名义，私自给所有员工发了邮件，通知延缓一天发工资。结果她的这一举动在公司引起了轩然大波，员工陷入一片躁乱之中，造成了很大的影响。公司领导知道这一事实后，立刻责问其部门主管。主管得知后，又赶紧协调财务部门的其他人员，一起采取补救措施，直到当天下班前才把这件事情圆满地解决了。

在工作中我们主张独当一面，但独当一面并不是说要孤军奋战。在遇到了特殊或意外事件时，也要善于借用集体的力量来化解眼前的困难。当一个人面对困难时，困难就是一座大山；当一个集体面对困难时，困难可能就变成了一块砖头。集体力量是远远大于个人力量的。

作为管理者的你，现在开始就要在工作中团结身边的同事。假如你不能融入面前的这个小团体，那么怎么去团结一个大团队呢？一个善于融入团队的人才会借助团队的力量提高自己，一个能凝聚起所有人力量



的团队才会力大无比，所向无敌。打造自己的团队，让你的团队发挥最大的作用，这是一个经营者必须要做的。

**笔者
手记**

把自己融入团队中，用团队的力量成就自己，以团队的智慧充实自己，你才能更快成功。有些人一旦自己创业，就觉得应该有企业家的气度，就会变得有些一意孤行，刚愎自用，忽视团队的意见。如果不及时觉醒，你会失去更多。

忠告 56

修炼企业家应有的品质

要想成为一个成功的企业家，就要具备企业家应有的胸怀和品质，否则只算得上是一个暴发户。

说到自己崇拜的人，比尔·盖茨总结道：“巴菲特不论做什么事情，总是能够抓住事情的实质和核心，从不浪费自己的精力和时间。”的确，巴菲特对任何事物都有着自己的判断，总是能一下抓住事物的本质，一举解决。巴菲特凭借自己的投资才能在投资领域叱咤风云，无人能及，当越来越多的人都在关注着他的财富时，他早已把自己关注的触角伸到了社会教育及人类生存环境等长远发展问题了。他的一笔370亿美元的捐款让世界为之瞠目，人们对他更加膜拜了。

成功是不会与那些不争取的人偶遇的，而多数人的成功也并非偶然；他们都是通过多年的努力奋斗，才实现了自己的梦想。每个人都有成功的梦想，但是并非所有的梦想都可以实现。人们只羡慕企业家身上笼罩的那层光环，羡慕企业家的财富与荣耀，但人们却常常都忽略了他们背后所付出的艰辛和努力，更不会看到他们流汗的时刻。他们的成功，也是通过不断地修炼才实现的。

与很多企业家不同的是，巴菲特赚来的金钱似乎从来不为他个人服务，物质享受对他来说毫无诱惑力，他乐于过单纯甚至让一些人看起来如苦行僧的节俭生活。巴菲特对生活安于现状，但在事业上并非如此。他从小就为自己树立目标，为了实现目标，他不断地挑战自



我，完善自我。为了奠定自己的专业知识基础，他把学习当作一种生活习惯，时时刻刻都在进行；为了增强自信，克服自己在交际方面的缺陷，他参加卡耐基课程的培训；为了避免自己重犯原来的错误，他不断地总结自己的人生教训。面对成功路上的障碍，他鼓起勇气面对和克服，任何困难在他的勇气面前都不攻自破。巴菲特通过不断地努力，把自己的财富王国经营得更为辉煌、壮观。就像他说的，要成为一个真正的企业家，就要不断地修炼企业家应该具备的品质。当这些品质集中在一个人的身上时，成功自然而然的也就到来了。

要想修炼企业家的品质，就要具备企业家的胸怀和境界，而不是纠结于蝇营狗苟之事；不是让自己陷于大小事务的囹圄之中，而是要把自己的眼界打开，关注大局，关注更重要的事情。在巴菲特早期做合伙生意时，他常常被一种负面情绪所困扰，不能放开胸怀去做事情。这种负面情绪就是他总担心自己对股票的操作出现问题，给自己的合伙人带来损失，这一度使他非常抑郁。后来，巴菲特及时调整自己的心态，改变自己的这种想法，他时刻暗示自己是在为合伙人和股东服务，是他们有求于他，而不是他有求于他们。就是这么简单，他打开了这个心结，心安理得地去做自己应该做的事情。

巴菲特的财富越聚越多，他的名声如日中天，他旗下的公司也被人们渐渐熟知。他的团队在他的带领下日益成熟，成功地完成了又一个又一个并购。人们总想在巴菲特的身上得到自己想要的发财致富的信息，而他却把目光投向更远处，不仅仅是关注他的股票和他旗下的公司。他开始考虑如何利用自己备受认可的声誉和影响为国家和民众多做点事情。9·11事件之后，在华尔街一片混乱之际，他泰然自若地指挥着自己的部下按部就班地做着日常工作，他还在电视上呼吁人们反对恐怖主义。在经济因此陷入混乱之际，巴菲特率先表态说他不会抛



售股票，假如股票持续下跌，他会考虑买进。因为他相信国家一定会克服恐怖袭击带来的波澜。他通过自己的影响稳定了人心，使经济也暂时得到了稳定。

使命感和责任感是企业家应有的品质。有些人偏安一隅，凡事与己无关，高高挂起，完全没有一点责任感。作为一名管理者，如果没有社会责任感和使命感，那是一件很悲哀的事情，他不会关注国家，他会漠视民生，而试图以他的财富来帮助他人更是不可能的。修炼企业家的品质，通过自己的影响力来感染和影响更多人，使社会更公平、更合理、更光明，这是一种境界的提升。

巴菲特的财富雪球还在继续滚大，即便成了名副其实的富人，他也更关注民生问题。当小布什宣布取消财产税后，他率先反对。因为这笔税收是来自富人，如果国家取消这笔税收，将有可能把这部分钱以其他名目的税务平摊到民众身上，那么这将给民众增加更大的生活与生存压力。巴菲特因反对这一决议遭到美国很多富人的反对和仇恨。巴菲特还通过媒体发表自己的看法，以影响更多的人。他反对富人统治、富人享受的政府。他说：“富人就应该多纳税，我不介意低于一定的收入水平不必纳税，也不介意高于150万美元的财产要百分之百纳税……我不愿看到20%的社会底层民众越来越穷。”巴菲特并没有一门心思扑在赚钱这件事上，他还以一种政治情怀做一个企业家应该做的事情，因此他拥有越来越多的信徒，人们对他的信任也越来越强烈，他成了正义的化身。

有些企业管理者只顾眼前利益，利用一切可能的机会赚钱，甚至采取一些投机取巧甚至伤害其他民众的方式来操作，以获取巨大的利益，这样不但无益于社会，反而贻害无穷，这样的经营也注定不会持久。当一个管理者不但有管理者的境界，更有一种人文情怀时，无疑他的天地



是无边的，他的事业是无限的，他的经营也将是长久的。

笔者
手记

财富不会让人受到敬仰，而管理者的品质会征服民众。以无限的人文情怀去关注民生，通过自己的影响力来感染和影响更多人，使社会更公平、更合理、更光明，这是作为管理者应有的品质。

忠告 57

组建一支最完美的团队

要想成为一名成功的管理者，一个强大的团队会使你所向披靡、战无不胜，成就非凡的事业。如果你可以组建一支最完美的团队，成功就会随之而来。

在投资领域中，能够取得像巴菲特这样非凡成就的人，恐怕世界上难出其右。如果你走近巴菲特，就会发现，在他成功的背后，有着一支强大的团队在支撑和推动着他。巴菲特选择股票是非常理性、慎重的，他在挑选自己并购公司的管理者时也是这样，会选择那些优秀并且对企业保持忠诚的人。巴菲特对自己旗下的管理团队非常满意，称他们为“全明星队”。伯克希尔公司的四十多年历史上，从来没有一个管理者主动离开过。即使是几度遭遇“股灾”肆虐的狂风冲击，这些人也从来都是不离不弃。这对巴菲特来说，也是他在管理上的一件引以为骄傲的事情。

与其他管理者所不同的是，巴菲特在公司的管理中基本不费什么精力，甚至是“无为而治”。他并不是把自己放在最高管理者的位置上去管理他们怎么做，而是给他们足够的信任，给他们充足的空间，放手让他们去做。他总是激励他们，给他们加油，让他们始终处于一种自我感觉非常良好的状态。这样他们就会信心十足地去做自己的工作，并在工作中不断地开拓进取。

在巴菲特手下有个明星经理人凯西。她是把自己的公司——美国商



业通讯社卖给巴菲特后，成为巴菲特手下一员的。为巴菲特工作以后，她深有感触地说：“他让我们觉得我们应该是完美的。”巴菲特给员工以充分的尊重和信任，使他的员工充满了工作激情。凯西说：

“这对我们来说很恐怖，因为我们晚上睡不着觉，想着如何把每一天的事情都做好，这力量太神奇了。”可见赞扬的力量对于员工来说是多么的强大。

相对巴菲特而言，很多企业的管理者是那么吝于表达对员工的赏识，他们以为只要多夸两句，员工们就会骄傲自满，工作就容易出现问題。而事实上是，他们想错了，这样只会使员工长期处于一种情绪的平静中，没有兴奋点，工作也不会有创造力。

洛克菲勒曾经说过一句话：“就是赞美一下猪，它也会爬上树的。”组建自己的团队，就要给予他们充分的信任和尊重。让员工感觉自己是最好的那个，他们的创造力会更强大，面对未来的竞争时会具备更强烈的自信。给自己的员工以足够的自信，这是一种心理暗示，即使有些事情他暂时还不能达到标准，但这种“自己是最好的”潜意识的存在，会让他们为此努力。这就像摘水果一样，假如你伸手摘不到，别人说你个子不够高，你可能会放弃了。而假如这时旁边有人鼓励说，就差一点点了，你稍微再努力一点就可以摘到，你的反应可能会立即不同，由平静甚至沮丧转为兴奋，就会努力而富有激情地去摘果子。伸手摘不到，你会跳起来摘；一次不行两次，两次不行三次，因为你相信自己可以摘到，最后真的就摘到了。管理者的激励和赞扬不但增加了员工的自信，而且快速提高了他们的工作能力，使他们更高效地投入到下一阶段的工作中。这种激励对员工来说是一种压力，更是一种动力，他们在管理者所传达的“自己是最好的”感觉里就会找到自信，而且还会提高做事情的标准，让自己把工作完成得更完美。



巴菲特每隔几年就会给自己的团队成员送去一份备忘录，而每次他所准备的备忘录内容都基本一致，不外乎是：“我们亏得起钱，甚至是很多钱，但是我们丢不起名誉，哪怕是一丁点儿都不行。我们必须保证我们的任何商业行为都能够在一份国家报纸的头版上，由一个不友善却很聪明的记者写文章来报道。在很多方面，包括收购别的公司，伯克希尔所取得的成就得益于它的声誉，而且我们不想做任何事来玷污这个声誉。伯克希尔曾被《财富》杂志评为世界第二大最受尊敬的企业。我们花了四十多年才取得了这样的成就，但是我们可能只需花四十几分钟就能够摧毁这一成就。”

巴菲特努力使自己的员工像管理者一样去思考。他坚持自己的管理法则，发挥员工的最大作用。他向来注重自己企业的声誉，他同样也要求员工维护自己企业的声誉。声誉是一个企业的生命，没有了生命一切免谈。呵护企业的生命不仅是企业领导要考虑的，也是员工要做的。当员工也时刻做到为自己企业的声誉着想时，那么这个企业的管理无疑是成功的。组建自己的团队，首先是统一员工的价值观，让他们始终把维护公司的荣誉放在第一位。只有这样，企业才有凝聚力。其次要给员工明确的目标，只有目标一致，员工才会把劲向一块儿使，才能更好地完成企业的目标，实现企业利益的最大化。

我们在管理企业时，要意识到团队的重要性，努力打造团队，以团队的力量去攻克前方路上的障碍，而不是自己一味的冲在前头。如果始终是自己冲在前头，根本不去使自己团队中的员工得到技术及能力上的锻炼，你的员工就不会得到提高，你的企业就难以得到发展。

同时，你的员工在你的影响下，工作中也只会孤军奋战，不懂得相互协作。由于你自己承担太多，也使得他们不会主动地去做任何事情，那么他们也无法创造性地工作了。



另外，一个团队不在于人多或人少，而在于是不是每个人都具备团队精神。团队精神是一个团队进步和向上的推动力，要以信任、尊重，激起员工的创造力，以团队精神去影响每个人。如果在建设团队的过程中不重视团队精神，你的团队最终只能是一盘散沙。

**笔者
手记**

当你组建起一支完美的团队，强大的凝聚力会汇成巨大的力量，破除前方的一切障碍，在未来的征战中，你会无往而不胜。

忠告 58

雇用比自己“高”的人

在企业的经营中，只有雇用比自己“高”的人，才会创造出一个“巨人公司”。

巴菲特对于即将和自己合作的人，总是以自己的标准判断对方的人品，寻找对方各方面让他足以信任的地方。对于即将成为自己公司管理人员的人，他也是这么做的，如果对方身上没有让他足以信任、信服的品质或能力，他是不会考虑的。

1983年，巴菲特在以5500万美元买下内布拉斯家具公司90%的股权的同时，也把该公司原有的管理团队都接纳了。因为他目睹了内布拉斯家具公司将近三十年的经营管理过程，十分清楚他们的能力，也充分相信他们。事实证明，在他买入该公司之后，这个公司的人为巴菲特这个外人工作起来反而更加卖命，为巴菲特创造了每年1500万美元的收入。巴菲特的用人观点就是：凡是优秀的人才就要雇用。

美国奥美公司创始人大卫·奥格威有一个理念：“如果我们每个人雇用的人都一个比一个‘矮’，我们的公司就会变成‘侏儒公司’。但是，如果我们雇用的人一个比一个‘高’，我们的公司就将变成‘巨人公司’。”巴菲特在伯克希尔公司的管理中，一直遵循着奥格威这一法则。这条法则告诉我们，企业的管理者要雇用比自己更强的人，这样才有可能创造出巨人公司；如果所用的人都比自己差，那么就只能越做越差。对于任何一个企业来说，人才都是不可忽视的重要因素。好的硬



件、雄厚的财力、过硬的产品都很重要，但没有优秀的人才，就无人去利用这些硬件，就无法创造出优质的产品。在企业的经营中，经营者要善于用比自己更优秀的人。对于有专长、有能力的人更要不吝用。

有些公司的管理者，在用人上并不是求贤若渴，反而在内心里存在一定的戒备心理，被一种容不得比自己“高”的人存在的私心所控制，对一些比较关键的岗位，总希望留给对自己顺从的人，这样唯人是用而不是唯才是用的观念，对公司的发展肯定会有限制。有句古话说：“武大郎开店——只要小个的。”说的就是这个道理，假如在公司的人才任用中，只用比自己能力差的人，这是一种没有容量的心胸和境界，你的事业是不会发展起来的，企业是做不大的。一个人才你都无法容忍，你还能真正地发展自己的事业吗？

汉朝皇帝刘邦以“布衣之身”统领张良、韩信、萧何三位将相，并一举夺得了天下。如果他当时也怕这三位占了自己的位子，恐怕也就没有历史上的西汉了。只有用比自己有能力的、比自己“高”的人，才能成就大事。有的人自己做了老板，就在一些待遇比较好的岗位上用自己的亲朋好友，所谓“肥水不流外人田”。作为一个企业管理者，这是很危险的，这不仅不是为自己好，反而是为自己企业的发展自掘坟墓。

雇用比自己“高”的人，也要根据自己企业的实际情况寻找适合企业的人才，而不是一味地追求高学历或者其他条件，这样找到的可能却是与企业发展不相匹配的人才。特别是在企业的发展前期，就要寻找一些能在技术、管理、销售等关键岗位上发挥重要作用的有实践工作经验的人才，这样他们就可以直接参与经营，更快地创造效益。要让优秀的人才上岗，而不是唯“自己人”是用。自古以来，“武大郎开店”是没有多大出息的。

要想使自己的事业发展起来，收获成功，就要引进优秀人才，建立



一套观念更新的完整的人才任用机制，否则，结果将会一事无成。人才是企业的资产，企业要给他们以良好的发展空间，让他们能充分地发挥自己的作用，实现自己的价值，正所谓“筑巢方能引凤”。企业还要给他们更多的责任，优秀的人才喜欢表现自己，他们一般不会拒绝承担责任，当他们身负重任时，他们因为这份责任，工作起来会更加认真、负责。

有的企业管理者不引进优秀的人才，而是想通过提高自己内部人员的工作量来节省经营成本，随意地抓一个是一个。任用能力差的人，也许你暂时看不出来这对企业有什么不利，但实际上这可能阻碍了企业长远的发展，使企业最终走向死路。一个好的企业固然是因为它有好的产品，有好的硬件设施，有雄厚的财力作为支撑，但最重要的还是要有优秀的人才。光有财物，并不能带来任何新的变化，也不会有任何创造力，只有拥有大批的优秀人才才是最重要、最根本的。只有善于使用比自己更优秀的人，适当地给他们提供晋升的空间，让他们发挥最大的价值，你的企业才会发展得更好。

笔者手记

巴菲特从来不会担心那些比自己“高”的人遮掩了自己的光芒，反而给他们提供更大的发展空间，使他们实现了自我价值，而巴菲特也正是凭借他们的力量成就了自己的财富之梦。管理者要意识到：优秀的人才能成就你的事业。

忠告 59

阅历比学历更重要

学历不会让人一劳永逸，而阅历和能力才是检验一个人真正价值的标尺。因此，不要试图在学历上胜出，而是要在阅历和能力之上胜出。

阅历比学历重要。很多人会对这句话产生质疑，这怎么可能呢，现在这个时代，找工作不就是看学历吗，没有学历一切免谈。当然，我们不可否认学历的重要性，它是你努力的证明，它代表着你的过去，它是一块敲门砖，它能让你踏上条件更好一点的岗位。学历代表未来吗，是不是拥有了高学历，就可以坐拥财富、不用再奋斗，或者一生高枕无忧、没有生活压力了呢？答案当然是显而易见的，学历并不能代表未来。很多名牌大学的学生毕业后找不到工作，或者找到的工作不尽如人意，甚至还不如一个大专生混得好就证实了这个论断。

巴菲特手下有一名普通的员工，她只有中学学历。尽管她缺乏从事管理工作的背景，也不具备专业知识，但在她工作十多年之后，巴菲特毅然任命她为首席执行官。她的聪明好学、出色的才能以及对公司的忠诚，让巴菲特认为这已经远远超过一个拥有MBA学位的人。还有一位出租车司机出身的员工卡西，因为她为公司创造了极大的收益，而最终成为了一名优秀的经理人。巴菲特从来就不崇尚学历，相反，他关注的是能力，是人品，是经验。只要能力突出，他就敢唯才是用。

在学历与阅历之间，巴菲特更看重的是阅历。伯克希尔公司的组



织架构里，有很多年过七旬的经理人，他们工作起来效率仍然不减当年，青春飞扬，活力非凡。巴菲特不认为再去招一批高学历的人就能创造出比这些人更好的成绩来。巴菲特注重员工的品质和能力，他看的是绩效，而不是学历。他视这些人为他的财富。他说：“优秀的管理人才是一种稀缺资源。我们无法做到只是因为蛋糕上插满了蜡烛就不再用他们。”

许多刚入职场的年轻人，他们也许有着很高的学历，也许开始时借助学历获得了工作。但学历并不会为他们带来一切。之后经过时间的检验，你就会发现他们并没有他们所说的那么能干，也不具备简历中所描述的能力，再加上他们自身又不努力学习新知识，不努力争取，人浮于事，结果他们被淘汰出局。所以，有高学历的人，不一定就会有成功的人生。高分低能者大有人在，而没有学历也不一定不如高学历的人，他们通过努力创造和争取，一样可以拥有自己的成功人生。

不管任何一个行业，只要你待在里面，保持足够的专注和工作激情，三年不行五年，五年不行十年，十年的时间足以让一个专心致志的人成长为该领域的杰出人才，但真正最终坚持下来的人是少之又少的。再高的学历，你不去努力让自己得到成长，学历不也没有什么用吗？

比尔·盖茨大学没有毕业，但他通过自己的多年努力和打拼，一样创造了一个世界的奇迹。巴菲特当年曾经报考哈佛大学却遭到拒绝，但他的成就也并不比那些哈佛的毕业生差。所以说，学历不会给人永久的保障，而阅历却可以让人增长见识。

想要成为成功的管理者，不要盯着学历去任用员工。对于只拥有一张学历证明而不想努力的人，要坚决敬而远之。丰富的阅历可以使人能力增强，胜任更多的工作。学历永远不能代替阅历。

小谭是公司从国展招聘会上招来的名牌大学的研究生，从简历上



看，他非常符合公司的招聘要求。上班以后，小谭自我感觉良好，对新岗位所要求学习的东西也不怎么上心。没过多久，因为他工作连续出了几个问题，被公司解雇了。而接替他的则是一个普通的大专生，因为这个大专生的细心和好学，她已经掌握了这个岗位所需要的技术要领。

作为企业管理者，可以给拥有高学历的人以学习的空间，除了大脑和业绩之外，还要看他是否有独立的思想，是否有完善的性格，是否有正直的品质。这些都是用人时所要考核的重点。

**笔者
手记**

有高学历的人，不一定就会有成功的人生。高分低能者大有人在。创业者在任何时候都不要在用人的方面失了理性，忽略自己企业的现实，在技术性相对强的岗位上用那些没有实践操作经验的人，你使用的人多，麻烦就会越多。

忠告 60

人尽其才，物尽其用

即使把飞机的引擎装在拖拉机上，拖拉机也还是飞不起来。在企业管理中，应人尽其才，物尽其用，使资源合理分配，才能让员工发挥其应有的作用。

也许在你的印象中，一个世界五百强的企业应该处于繁华闹市地段的5A大楼里，办公环境优越，窗明几净的室内穿梭着忙碌的员工。但很多人难以想象的是，虽然巴菲特富可敌国，他旗下的伯克希尔公司却坐落在美国一个不起眼的小镇——奥马哈，公司的办公楼极为破旧，办公环境极其简单，甚至沙发都是陈旧的。更让人惊叹的是，奥马哈的伯克希尔公司总部一共只有12名员工。12名员工意味着什么，我们可以通过数据来感受：2000年，伯克希尔公司在这一年完成8件并购案，案子的总金额高达80亿美元。这8家企业的年营业额合计高达130亿美元，雇员员工58000名。截至2008年，伯克希尔公司摊薄后的每股收益高达3224美元，每股净资产高达70532美元，每股现金流量高达16439美元，长期保持着美国第一高价股的地位。

数字最有说服力，如此一组数字，不得不让人叹服巴菲特员工的工作能力。12个人是如何完成这么巨大而复杂的工作的？这在常人看来简直是不可想象！而伯克希尔公司做到了，他们人尽其才，物尽其用，使资源分配达到了最佳状态。

如何才能像巴菲特那样，使自己的员工做事高效，进而为企业创造



更大的价值呢？成功的企业管理是人尽其才，物尽其用，使员工创造的价值最大化。在经济学领域有个名词叫“帕累托改进”。所谓帕累托改进，是指一种变化，在没有使任何境况变坏的情况下，使得至少一个人变得更好。可以这么举例，比如在一个公司中，如果各人分头并进、各自为战，10个人做10份工作，那么最后得到的效益为10，如果两个人协作效益就会是3，那么10个人如果分为5组，所产生的效益就是15。同样是10个人，当你以不同的资源分配方式进行分配，所产生的效益就是不同的。帕累托改进就是不断地改进资源分配方式，使资源配置达到最佳状态，人尽其才，必然产生效益最大化。

在企业中如何进行帕累托改进呢？我们可以通过这个实例来了解一下：

某公司的销售部和推广部是两个不同的部门，两个部门需要相互联系，互相反馈信息。但在实际工作中，他们各自为战，两方经常不通气，结果就造成了销售部不反馈推广部做完推广后的市场反响，而推广部不及时通知销售部对推广方案进行反馈和调整。这种各自为战的情况，使销售目标不统一，销售业绩也不理想。公司高层经研究后，决定把销售部和推广部合并为一个部门。合并后，原来两个部门各自为战的情形不再有了，而是但凡有任务，就统筹安排，做推广的人员和做销售部的人员在开展任何一项工作时，都是在相互沟通和不断的交流中进行的，信息得到及时的反馈，战略得以及时调整，统一作战后，公司的效益直线上升。

只有人尽其才，才能创造效益。我们知道，任何企业中用人的目的就是为企业创造价值，那么就要去激发员工的工作热情，使他们发挥出自己最大的力量，实现个人价值的最大化，并由此使得他们体验到一种成就感，让他们充满自信，有更强烈的积极性去投入到工作中去。这



就要求企业的管理者要知人善用，再好的人才你放错位置，可能就成为废物一个。你让巴菲特去做家具，让B夫人去织毛衣，让爱因斯坦画蒙娜丽莎，让达·芬奇学哲学，恐怕结果都是同样的。因此，在经营中，对人才要全面认识，不要一棍子打死，也不要任人唯贤。每个人都有长处，也有短处，应该让不同性格和能力的员工扬长避短，在适合自己的岗位发挥出最佳水平，实现价值最大化。

**笔者
手记**

在经营中，对人才要全面认识，不要一棍子打死，也不要任人唯贤。每个人都有长处，也有短处，要让不同性格和能力的员工扬长避短，在适合自己的岗位，发挥出最佳水平，实现价值最大化。

忠告 61

为员工树立榜样

榜样的力量是无穷的。企业管理者的行为无时无刻不在影响着员工，影响着企业的发展和企业的生命力。

巴菲特从不掩饰对B夫人的崇拜之情，而且他在公司的年会中还号召所有员工去参观B夫人经营的内布拉斯家具市场，去现场看一看这位年近百岁的老人在工作中的敬业表现。一个从来没有进学校学习过的人，能把事业做得那么成功，是因为她把所有的时间和精力都给了工作，她对工作的热情从来没有降过温，她每年卖出的地毯相当于一个商场卖出的量的总和。B夫人的这些特质，让巴菲特从内心无比佩服。巴菲特在伯克希尔年会的休息间隙，也会效仿B夫人做起推销，他推销的是自己旗下的“喜诗”糖果、刀具、《世界大百科全书》，还有家具以及其他一些产品。

榜样就是力量，榜样可以提供指导方向。我们小时候进入学校时，就不断地接受榜样力量的影响。当然，每个企业也都会经常为员工树立榜样，使公司内部好的行为和习惯蔚然成风。过去两军对垒时，假如一方冲出一个勇猛人士，后面就会群情激昂，战士们的斗志就会被强烈地激起，而敌人在这种士气之下，则是闻风丧胆，溃不成军。成功的企业家也是如此，他们不但善以榜样的力量激励部下，还会以身作则去带动员工做得更好。当然，上行下效，必然会有很好的效果。

在企业的经营中，一些规章制度，如果管理者自己都不遵守，不能



起到示范作用，怎么去管理别人呢？自己以身试法，别人也会难以去自觉遵守。因此，管好自己，才有资格管理部下，才有能力管理好部下。经营好自己，才会向好的方面影响自己的员工。

在所罗门公司遭遇危机时，巴菲特临危受命，成了没有薪酬的临时主席，面对众多媒体的拭目以待和社会群体质疑的目光，他以制度来规范员工的行为，向社会表明公司改过的决心，他告诉员工：“你的行为就是公司的行为，你是否愿意看到自己的某个不良行为被消息灵通、富有批判精神的记者在当地报纸的首页加以报道，而你的家人都可以看到这个报道？”在每个人的内心，都会想做一个好的榜样，没有一个人从内心就希望自己成为一个坏的典型。

古语云：“王子犯法当与庶民同罪。”这也是统治阶级在为百姓树立榜样，以正法明。在现代企业管理中，以身作则的作用更大。许多成功的管理者都喜欢为员工树立榜样。比尔·盖茨每天都以无比的活力投身于工作中，现在微软公司的活力也在持续。巴菲特从不铺张浪费，他节省每一分钱，没有虚荣的物质欲求，每年只领10万美元的薪水，把自己99%的财富捐助给慈善事业。而李嘉诚每个月只从公司领取5000元港币的工资，从不多拿一分钱。财富并没有在他们身上得到显现，他们从不为财富服务。员工从他们身上学到更多的是一种品质，一种精神。

海尔老总张瑞敏曾经说过一句话：“管理者要是坐下，部下就躺下了。”管理者不能很好地规正自己，就很难让下级人员去遵守规则。管理者以身作则了，就会形成一种表率，员工就会自觉遵守。为员工树立榜样同样是巴菲特随时在做的事情。他每天八点半进入办公室后，就沉浸在工作中。他工作时专注、高效，对工作充满了热爱之情，工作的每一分钟对他来说都是非常美好的。虽然巴菲特从来不去批评和指责员工，但他的行为却在无形中影响着他们，使他们有着更大的压力去完成



自己的目标和任务，更精心地去维护公司的声誉。

对于管理者来说，为了显摆而浪费金钱来粉饰门面，买高档轿车，出入高档场所，这种习气会破坏员工的士气，使他们不愿与你共同奋斗。而在创业期间，同样也要保持警惕，不要沉溺于物质享受，别让员工感觉跟着你没有前途。你要把更多的精力用于公司的发展，以己之身带动员工一起努力拼搏，创造自己的一片天地。再多的说教，都不如一个榜样来的更有冲击力。

有个企业已做得相当有规模了，该企业的老板完全可以每天坐在办公室里电话指挥，但他还是每天坚持下生产车间，他特别注意产品细节，经常向工人强调产品质量。当他看到地下的钉子也会蹲下捡起来。平时，他在工厂与工人吃一样的饭，有时错过饭点了，就吃泡面。工人们看到他如此节俭，也不敢在生产过程中浪费物料了，工作起来对自己的标准也更高，产品的质量也不知不觉地上来了。随着公司业务的开展，他们抢占的市场份额越来越多。

榜样的力量可能不会立竿见影，但却能“随风潜入夜，润物细无声”。因此，管理者不要企图以自己一两次的行为就会让你的员工接受你的某种想法，就会受你的影响。榜样的力量不是一劳永逸，而是要长期坚持，坚持在时刻的行为中，坚持在工作的细节中。这样长此以往，榜样的力量才会慢慢显现，并形成巨大的效应，对员工产生积极地影响，从而影响他们的价值观，使他们更好地规正自己的行为，把工作做得更好。

笔者手记

管理者无所事事，员工也会消极倦怠，毫无士气。因此，作为现代企业的管理者，千万不要小看“善小”和“恶小”，而应该“勿以恶小而为之，勿以善小而不为”。因为，榜样的力量太大了，你的行为往往会成为别人眼中的准则。

忠告 62

要有优秀的人才储备

假如企业是一棵大树，那么人才就是根，没有根深就无法叶茂，因此，管理企业要以人才为本，做好优秀人才的储备，这样才能让企业有发展的原动力。

巴菲特旗下的珠宝礼品公司首席执行官苏珊·雅克，刚开始在公司上班的时候，只是一名月薪4美元的小职员。巴菲特在这个来自津巴布韦、充满活力的年轻女孩身上发现了一些特殊才能。经过12年培养之后，他让雅克坐上了首席执行官的位置。他承认这个决定让很多人吃惊，但是后来事实证明她就是一个很了不起的首席执行官。

巴菲特旗下的公司，不论是伯克希尔，还是他的糖果公司或珠宝礼品公司，都时刻注意培养优秀人才，以便将来随时补充到相应的管理或领导岗位上去。除此之外，伯克希尔每完成一次并购，那些被并购的公司原来的那些忠诚而优秀的员工便都会同时被招募进来，在他们原来的岗位继续从事管理或者技术工作。

随着竞争日益激烈，国内很多企业因为没有做好人才储备，使得“一代企业”变成“末代企业”。有些企业创建之后，刚开始发展得十分迅速，规模迅速扩大。但在后期，随着第一代的管理者慢慢退居二线，而二代管理者却始终跟不上来，生产、销售、质量方面的问题不断，而且不能很好地融合公司的管理文化，使得企业发展陷入困境，最后导致破产的命运。可见，人才是关键的生产力。



想要创业，就要做好人才储备。优秀的人才才是可遇不可求的，并不是你想用就有的，所以不要等到用时才想到，而是要提前做好储备工作，以备不时之需。大部分的企业都是通过外部引入和内部培养形成一个良好的储备规划，源源不断地为企业输送人才。这样，在企业的发展壮大过程中才不致被人才短缺而影响。

没有优秀的人才储备，不但会减慢企业发展的速度，还会限制其发展前景。要想使企业这棵大树生长得枝繁叶茂，就需要深扎根、慢壮大，而人才就是企业的根，没有根深就别期盼有叶茂。管理企业就要从扎根做起，做好人才储备工作，为企业的发展储备优秀的人才。

作为一个企业管理者，怎么为自己储备优秀的人才呢？巴菲特所用的方法是内外兼修，也就是一方面从公司内部培养，另一方面则是从并购公司引进优秀的人才，这也是多数公司沿用的传统方法。内部培养，就是帮助那些在平凡岗位上的员工完成其晋升愿望，提升他们的专业技术，规划他们的职业生涯，通过工作中的一些成绩使他们找到自身的价值。这些人因为在公司内部找到了自身价值，既实现了他们的物质需要，又实现了他们进取的心理需求，他们就会对企业很忠诚，以一种“士为知己者死”的心态来工作，和企业荣辱与共。

当然，对企业员工的培养也要根据企业总的发展目标和不同阶段的发展目标有针对性地进行。比如，对管理人才、销售人才或者技术人才，都要有针对性地进行补益培训。

内部培养满足不了企业对大量人才的需求。有的企业是到了用人之际才忙着去招聘，招聘到的人往往没有经过培训就真正进入岗位，不能很好地胜任工作，无法达成预期的希望。因此，招聘也要把握正确的时机，根据自己企业的发展阶段和实际情况进行招聘。在创业初期，需要一个很完善、牢固的框架，打好发展基础，在选择员工时要选择那些



能吃苦的人共同努力，当然，人不宜多；等到企业慢慢成长，甚至进入了快速发展期时，企业在市场中占据的份额越来越大，而生产力却显得相对薄弱，这时就要根据业务量大量招聘人才；随着企业越来越成熟稳定，就要根据需要，有针对性地招聘人才；假如企业处于发展的瓶颈或衰退期，就需要在各个岗位进行调整，淘汰一些员工，尽量以最少的人力成本来维持企业的运转。

只有做好了企业人才储备规划，才能更有针对性地实施人才储备工作。有些公司因为发展过快，规模快速壮大，在这个时候，不计成本地大量招聘人才，却不考虑具体怎么合理地安排他们，会造成人才浪费，企业效益滑坡，这样过度地引进人才，反而成为企业发展的障碍。因此，在发展的过程中要多方考虑，根据企业的实际发展阶段、未来市场的拓展空间、现有生产力的状况来储备人才。

笔者
手记

不管在任何时代，人才都是企业的核心竞争力，每个企业的发展都离不开人才。把人才的储备放在重要位置，才能为企业后续的发展注入新鲜的生命力，使企业的发展始终充满活力。

忠告 63

不要轻易欠债

俗话说：欠债总是要还的。债务带给人的不单单是事务麻烦，还是精神上的负担，更有可能是一生信誉的损毁。因此，别轻易欠债，这会成为套牢你的枷锁。

巴菲特的长女苏茜与丈夫离婚后，一度陷入困境。她没有多余的钱买体面的衣服，她甚至还去摆小摊，通过卖手工艺品来赚取生活的费用。巴菲特知道这一情况，但他始终没有给苏茜钱，而是鼓励她努力渡过难关。

巴菲特的儿子彼得也曾一度陷入经济困境。彼得想为自己筹备演唱会，但资金却不充足，于是向巴菲特借钱，却遭到巴菲特无情的拒绝。巴菲特是因为吝啬才这么不近人情吗？了解巴菲特的人都知道，他一向痛恨欠债，因为他的父亲曾向他的爷爷借过钱，正因如此，小时候的巴菲特经常遭到家族的嘲笑，这让他意识到，伸手向别人借钱是一件耻辱的事情。因此，他不允许儿女心存借债的念头，而希望他们凭借自己的力量生存。

巴菲特在经营中几乎没有涉及过债务问题。在巴菲特看来，欠债会使人丧失很多。他更反对借钱炒股的行为，他认为借钱炒股就是在赌命。他见过很多人因为股票价格跌落，债主逼得又紧，还债的希望渺茫，又无法忍受借债的耻辱而选择结束生命。这是多么令人遗憾和痛心的事情。



俗话说“欠债还钱，杀人偿命”，欠人家的总是要还的。与其想方设法借债、还债，还不如全心全意赚钱，凭借个人的力量渡过难关。要知道，欠债的滋味可不好受。在我们这个世俗社会，一个丧失信用、不能及时还清债务的人，很容易被人看不起。所以，欠债的人往往都会承受沉重的思想包袱。

另外，欠债的人因为借钱成习惯，在他遇到困难时就会想着借钱，会形成依赖心理和消极心理。这样的人在以后的生活中不会顶着压力去打翻身仗，而是一遇到困难就条件反射般地想，这次该向某某借钱了。时间久了，会变得越来越没有责任感和担当，极易陷入更多、更艰难的困境中，并在恶性循环中无法自拔。

现代社会，人们借贷的形式越来越多了。银行的各种借记卡、信用卡就为一些人提供了借钱的机会。他们随便拿出一张卡一刷，就像花的不是自己的钱似的。这就于无声无息中把自己推进了欠债的陷阱中。

小陈是个“月光族”，上班已有六七年时间，可他每月的工资连一分钱都剩不下。不仅如此，他还欠了很多钱。最开始向人借钱是因为他看上了一款笔记本电脑，因为手里的钱不够，于是向朋友小张借了点。小张家境比较富裕，手里根本不缺钱，所以也不着急让小陈还。而小陈这边不仅一点还款压力都没有，反而越借越多。最后，小张再也忍受不了了，要求小陈还钱。小陈一算，自己竟欠了小张两万多元。这么多钱上哪去弄呢？小陈灵机一动，想到利用信用卡透支这个方法。他办了几张卡，取出里面的钱还给了小张，没想到自己因此越陷越深。每个月，银行都会打电话催小陈还款，而小陈也总是一拖再拖。终于有一天，银行发出了最后通牒，要求小陈必须在当月还清所有债务，否则会起诉他。小陈这时才傻了



眼……像小陈一样的人不在少数，他们一边侥幸地期望自己某天能暴富，一下把债务全还上，一边还欲罢不能地借钱消费，反正又不是不还，那就拖着吧。欠债让人的尊严和责任感都变得更加淡薄，试想，这样的人在朋友圈子里还会有诚信可言吗？债务带给人的不但是事务上的麻烦，更是精神上的负担，因为还不起债而心理压力过大，因为还不起债而食言，在朋友面前抬不起头，这都无形中加大了自己的心理负担。

所以，我们在面临一些困难时，要尽量想办法靠自己的力量来渡过难关，不要轻易欠债，更不要不切实际地消费，否则真有可能堕入深渊。有一个女孩，她的家庭条件很一般，其男友挣得也不多，但这个女孩却不考虑自己的实际情况，非要买房子。在她反复的狂轰滥炸之下，男朋友开始给家人施加压力。他们两家老人都在农村生活，每个月收入很低，为了给他们买房，东拼西凑借了20万元。两个人又从朋友那里借了10万元，算是交上了首付。等房子下来，每个月的月供就花光了一个人的工资。接下来让他们更头痛的是，他们没有钱装修房子，没有钱结婚……因为两家老人在买房子时已经竭尽全力了，他们根本不好意思再向家里要钱。女孩和她的男友每日都生活在“高压”之下，他们很后悔当初为什么要不自量力地买房子。因为不切实际的消费而使自己背上沉重的债务，可以想象，他们以后的日子是非常艰难的。如果没有资金的外援，仅靠一个人的工资生活，他们面临的将不仅仅是眼前的困难，就算是住着大房子心里也不会幸福到哪儿去。

一时实现不了的愿望，可以通过努力奋斗，慢慢向目标靠近，而过早地背上沉重的债务，不仅掠夺了自己的幸福感，而且会让自己疲于奔命。与其在欠债的阴影里痛苦着，不如过着不欠债的生活，起码心灵上



是自由的、轻松的。因此，不要轻易欠债，不要让债务成为自己前进路上的绊脚石。

笔者手记

城市生活的压力越来越大，不要让自己陷于债务的危机之中。即使眼前面临困境，也应尽量避免借债。不欠别人钱，哪怕钱包里只有100元钱，也是个有钱人。如果能利用好这100元钱，说不定就能在未来为自己赚取更多的财富。

忠告 64

要远离信用卡

在理财的过程中，永远记住不要在今天透支明天的钱，否则等待你的将是无穷无尽的麻烦。特别是年轻人，如果你还没有足够的经济能力，就要远离信用卡，因为信用卡有可能使你极早沦陷。

一个人如何追求“财务独立”和“财富自由”呢？巴菲特在回答这个问题时，特别告诫年轻人要远离信用卡。信用卡的年贷款利率高达18%~20%，利率这么高的消费贷款足以使一个人破产。所以，对于还没有多少经济能力的年轻人来说，一定要远离信用卡！

从巴菲特的忠告中不难体会出，他提倡的是一种善于理财、适度消费的理念，这种理念对任何人都是必要的和善意的，对于当今的人们尤其重要。巴菲特很富有，但他却不像其他有钱人那样每天怀揣多张银行卡。他非常不理解现在的人为什么要办那么多张信用卡。如果是为了透支，那真是非常愚蠢的行为。欠人家的债总要还的，天下哪有免费的午餐？要知道作为商人的银行是不可能不追求利润的。

银行在办理信用卡时为什么会推出一系列的优惠措施？为什么会将办公桌搬到大街上？因为在所有的银行贷款产品中，信用卡贷款的利率是最高的。银行推出这项服务，既可以增加客户，也可以从透支额度中赚取利润。

哪怕你透支的只是一块钱，如果不能在规定的时间内还款，那么银



行的系统里便会记录下你的不良还款记录，最直接的后果就是将来需要贷款时，银行会拒绝为你提供服务。即使你不透支，每张信用卡的使用和销毁，银行业也是有规定的。要退掉这份“免费的午餐”，程序非常复杂。这对于追求时间效率的人来说，实在是一件浪费时间和精力

的事情。

可是目前在我们国家，很多刚参加工作的年轻人，由于经受不住提前消费的诱惑和银行推销员的忽悠，都为自己准备了几张信用卡，这实在不是一个良好的做法。有些人还把刷卡消费当时髦，享受着超前消费的乐趣，殊不知，自己已在不知不觉中已经沦为“卡奴”。

“卡奴”的生活，快乐却又痛苦。有一位女士为了追求时髦，为自己办理了一张信用卡。不久她发现，信用卡还有不同的信用额度，自己的第一张信用卡只能透支3000元。于是趁着另外一家银行办信用卡免年费还送礼品的机会，她又办理了第二张信用额度为5000元的信用卡。更高的信用额度为她带来了更强的消费快感，因此当她发现另一家银行可直接办理信用额度为10000元的信用卡时，便毫不犹豫地办理了第三张信用卡……随着卡数的增多，她的消费也逐渐增多。如今的她，不仅将每月的工资完全“送还”给了银行，而且每月还要向亲友借钱去堵信用卡的“黑洞”。

还有一位男士，做销售工作，年薪40万元。这样高的收入对于一个人来说实在很不错，因此他的消费也非常铺张。在别人花言巧语和自己的虚荣心驱使下，他几乎办了所有银行的信用卡。有卡的日子确实方便，可还款的痛苦也显而易见。每个月的月初，这位男士总会抽出大半天时间去提款机或银行窗口前排队还款，一张卡接一张卡，一家银行接一家银行……程序非常烦琐。可怕的事情来了，随着经济危机的到来，这位男士首先遇到的难题就是降薪。对于花钱大手大脚惯了的他来说，



一时间是不可能养成节俭的习惯的。于是，他便开始透支，等到银行冻结他的账户时，他的透支额已经达到了几十万元。

不仅上述两位，很多人都是如此。他们要面子，喜欢刷卡消费，买衣服买化妆品、下饭店泡吧，刷起卡来毫不眨眼……但是，只有等到自己拿到账单的时候才发现，发薪日变成还债日，刚刚拿到手的工资一大半交给了银行。

请记住巴菲特的话——远离信用卡。欠债还钱，这是千古不变的道理，即使是银行的钱也是如此。“以债养债”只能撑过一时，而不可能是一世。“以债养债”最终是要用自己的现金全额归还的。

经济刚刚独立的人，首先要养成良好的理财习惯，过一种经济上有节制的生活。具体来说就是增加收入，控制支出，注意投资和保险，谨慎负债。如果没有能力消费明天，就老老实实在地赚今天的钱，别被欲望蒙住自己的眼睛。今天的日子今天过，没有亏欠与透支，我们的生活就会平静很多。

笔者手记

为了消费方便，现在很多人都持有信用卡，特别是年轻人，有的人钱包里会放上几张信用卡。卡多了，消费也变得方便了，更多的隐患也由此而来。因此，我们一定要控制住自己的消费欲望，不要一错再错让自己的生活变得一团糟。

忠告 65

利用好自己的每一分钱

没有一分钱的原始积累无法聚成财富。因此，利用好自己的一分钱，没准一分钱也能变成百万元，这就是复利的效应。

按照常理，对于坐拥无数财富的巴菲特来说，享受安逸的生活并不为过。他可以为慈善事业一掷千金，但在投资领域内，他一向不会为了名利而失去理性，也不会多花一分钱。他不像一些有钱人一样大肆购买豪宅，总是几十年如一日地住着奥马哈的旧房子。他没有名贵的跑车，唯一的车也不过四万多美元。他从来不讲究穿什么、吃什么，只在重要的场合才穿上比较正式的服装。他一生最奢侈的一次消费就是他为了提高工作效率而买了一架飞机。

巴菲特在和比尔·盖茨的中国行的记者招待会上说过，他之所以积累了巨额财富，是因为他花钱很少。巴菲特总是尽量缩减自己的开支。在他的合伙公司成立了一个又一个时，他在家还是守着一部电话办公。为了减少成本支出，他不舍得雇人，自己包揽了所有的事务。有这么一张表记录了他当时开支的情况：

邮费31美分

《穆迪手册》15.32美元

《石油和天然气》杂志4美元

电话费3.08美元



巴菲特是缺钱吗？当然不是。他从5岁就开始自己挣钱，之后财富的雪球就一直没有停止滚动过。他在30岁就已经实现了“百万富翁”的目标。巴菲特珍惜自己所赚的每一分钱。正如他的家人所说：“积攒是他的一切，你根本不敢去碰他装钱的那个抽屉，每一分钱都必须好好地待在那里。”在巴菲特看来，1分钱和100元钱没有任何区别。一个人对待金钱的态度决定了他能否拥有财富及拥有多少财富。任何一个不尊重钱的人，他最终都不会拥有财富。

高楼大厦不能凭空而起，滴水也可能会聚成河，财富同样也是由少积多而来的。珍惜自己的每一分钱，慎重对待所赚取的每一分钱，这就是巴菲特的致富之道。正是他这种对待金钱的理性态度，才创造了更多的财富。

纵观更多的企业家或者财富的拥有者，他们都有一个共同的习惯，就是尊重金钱。李嘉诚所挣的钱令我们凡人咋舌，但他却会专门下车去捡一枚硬币。我们脚下曾经踩过多少枚硬币呀？可这样一个巨富，却能够虔诚地弯下腰，拣起难以让我们入眼的一角钱，这听起来让人觉得不可思议，却足以让我们汗颜。

有些人有钱了之后，挥金如土，吃香的喝辣的，追求名车，在自己的行头上不吝金钱。在他们看来，一掷千金是多么潇洒的事，是多么满足自己虚荣心的事。要知道，再大的金山也禁不住如此损耗，这样对待钱的态度，永远也不会积累下财富。浪费金钱，迟早会坐吃山空。金钱之神从来不会怜悯不尊重自己的人。

小方是个花钱如流水的人，平时想买什么，脑子一热就买了。她每个月工资在4000元左右，除去1000元的房租，剩下的3000元总是花得不明不白，用她自己的话说就是：“钱一破开就没了，我每个月都不知道自己买啥了。”现如今，物价飞涨，她才开始有压力。她想，万一自



己哪天失业了可怎么办呢？一点存款都没有，想喝西北风都没地方去喝啊。于是，她懂得节约了。过去她每天早上打车上班，现在她每天会早早起床，排队挤公交车；过去她中午常在餐厅吃饭，现在她开始从家里带饭；买菜时，她尽量不再去超市买高价精装菜，而是去菜市场买平价蔬菜；为了避免自己再头脑发热去商场采购，她减少了逛街的次数，每个周末都窝在家看书……如此一个月坚持下来，还别说，虽然物价上涨了，但小方的消费却降下来了，攒了一千多元钱，这让她喜不自胜，决心坚持下去，珍惜自己的每一分钱。

人们有这样一种观点，小钱花了就花了，只要不经常大额消费就可以。其实，小钱攒起来到最后也是一笔大额的开销。如果你能将这些小钱节约下来，用于投资，可能会创造出更多的财富。正正相加与负负相加，正是对待金钱的态度不同，才有了富人和穷人之分。

城市生活的压力日益加重，生活不仅仅是吃、住、行，还要面临其他很多花钱的事情。钱不会从天上掉下来，我们要珍惜自己的劳动成果，用它们做一些投资，这样才能让每一分钱发挥出最大的作用。

笔者手记

有人说富翁和穷人的最大区别就是对每一分钱的认识。一分钱看起来很小，但没有这一分钱就不可能有更多的钱。金山不是一下子就形成的，财富也是从一分一毛开始积累起来的。因此，我们要利用好每一分钱，做好储蓄和投资。

忠告 66

储蓄是理财计划的基础

储蓄是理财的开端，要想为自己积累一笔财富，就要制订一套储蓄理财计划，为实现自己的目标积聚更多的财富。

巴菲特曾说过：“开始存钱并及早投资，这是最值得养成的好习惯。”很多像巴菲特一样的成功人士都有着良好的储蓄习惯。储蓄后来都成为他们投资的资本，为他们开创新的事业局面奠定了良好的基础。对于平凡的人来说，储蓄让我们的生活质量提高了，更稳定和幸福了。

巴菲特年轻时，通过送报，累积了2000美元的存款。他从中拿出了1200美元，在内布拉斯买了一块地，然后又将它租给一个农户，双方共享这块土地所得的利润。这是巴菲特成长史上的一件大事，这也是他早期所做的一项重要投资。

如果巴菲特不懂得储蓄，没有存款，那么他就没有钱去买地。如果他不懂得原始积累的重要性，在他后来的生活中，就不会多次做出投资，也不会有机会获得那些巨额财富。

过去，储蓄是老百姓理财的唯一渠道。把钱储蓄起来，将来的生活才会有保障。这样做虽然保守，收益较少，但风险也较小。但是随着时代的发展，现在的人越来越不能接受这种理财方式，他们认为存下这点钱没什么用处，钱都是挣出来的，不是存出来的，这是非常错误的想法，我们提倡储蓄，并不是守着钱不动，而是以少积多，用于以后的投资。如果没有手中这少量的钱做基础，日后怎么可能用钱生更多的钱



呢？再说了，等你真有了钱，你也会花得更多，如果没有养成储蓄的习惯，就不会有真正属于你的一笔财富。因此，储蓄是理财的第一步，也是理财的基础。

有的人明白储蓄的意义，他们心里有时也会想储蓄，但真正在花钱时就控制不了自己。一年接一年，钱一分都没有攒下，想做点其他的事也因为没钱，而只好原地踏步。

小丁上班有七八年了，她整天说要炒股，但一直没有行动。别人以为她就是说说而已，只有她知道，自己之所以迟迟没有行动就是因为没有钱。小丁每月工资4000元，除去1500元的房租，每个月吃饭、买衣服花1000元。有时还会和朋友聚会、外出旅游……总之，她时常感觉钱没怎么花就没有了。

小丁之所以如此，是因为她缺乏储蓄意识，没有理财规划，不懂得为自己积累财富。如果你也像她一样是个没有储蓄习惯的人，那么你就认真地进行反思了。储蓄是理财的开端，积累财富就要为自己制订储蓄理财计划，为实现自己的目标积累更多的财富。因此，聪明的人应该从每月的收入中抽出一部分钱存入银行，把储蓄当成一种生活习惯。

蔡芳上班好几年了，工资不是太高，每个月有两三千块，但她每月都定期存500元。这是一笔雷打不动的储蓄，有时一个月花销大，钱不够存，她就在下个月补齐上个月未存上的钱。她的朋友都自己租房住，只有她搬进公司的宿舍住，这下又省出了500元，她每个月能存1000元了。平时除了正常的开支，如果钱还有剩余，她还能多存几百元。蔡芳这样坚持了七八年，如今和同龄人相比，也是小有身家了。有一次，她看准了一个小店，就果断地辞去工作，拿出自己攒下的钱兑下这个小店，经营服装生意。小店顺利开张了，蔡芳每个月能挣8000元左右，但她依旧保持着储蓄的习惯。



每个月存几百元钱，看起来是一笔小钱，但时间长了你会发现，这是一笔很大的财富，在必要的时候它会成为你投资的资本，让你赚到更多的钱。因此，每个人都应该养成储蓄的习惯，为自己存下一笔钱，并提醒自己坚持下去。当你的储蓄越来越多时，就能实现自己的很多想法和目标了。

**笔者
手记**

一滴水虽微不足道，但一滴水却是汇成大海的一部分；一元钱虽微不足道，但把许多个一元钱汇集起来，也能成为一笔不小的财富。没有第一桶金为基础，怎么能够让钱生钱呢？没有人会凭空给你钱，所以，理财的第一步就是要有一笔储蓄。

忠告 67

人生不同时期的理财规划

在我们人生的不同时期，要根据自己的实际情况，认真做好每个时期的理财规划，对未来出现的风险进行足够的预估，这样面对未来可能出现的一切状况，才能够保持从容。

2006年，巴菲特宣布将他财产的99%都捐献于慈善事业。这等于向社会宣布，他毕生的大部分财富将惠及社会民众。他不但对慈善事业亲力亲为，而且还推动他的三个儿女做好慈善事业。从不断地积蓄财富，再到把财富惠及于民，巴菲特书写着一个投资家完美的财富人生。

巴菲特从做小生意积累财富，到后来跻身于股票和投资行业，从无到有，从少到多，而且多到富可敌国，这让很多人艳羡不已。回顾他积累财富的历程，我们会发现，他在每个不同的阶段都有不同的理财规划。

随着社会的发展，人们的生活水平越来越高，也越来越觉得手里的钱不够花。有句谚语说：“你不理财，财不理你。”但什么才是真正合理的理财呢？怎么理财才能使自己的生活水平不受影响，又能增加个人财富呢？这就需要在人生的不同阶段，根据不同的收入和消费情况做出不同的理财规划。

其实，做一份理财规划没有你想象中的那么复杂，我们可以运用人的生命周期的特点与需求来制订相应的理财方案。从开始独立承担责任起，人的生命周期大致可以分为五个阶段，单身期、家庭与事业形成



期、家庭与事业成长期、退休前期、退休期。每个时期都有不同的生活目标，也要采取不同的理财方式。

先来看第一个时期，单身期。由于刚刚参加工作，这个时期的人没有太大经济负担，消费起来也没有理性，基本上处于挣多少花多少的状态，甚至挣的没有花的多。因此，这时候应该减少开支，注重积累自己的投资经验，为以后事业的发展做好铺垫。不要以为结婚生子是很遥远的事情，应为这些事做好充足地准备。这时候的财富一般来得比较慢，因为投资机会少，投资经验少，那就要靠平时生活中尽量减少开支，省下不该花的钱并存起来，改变不良的消费习惯。每个月在银行存入固定数额的钱，会对这个阶段的财富积累起到一定的作用。

接下来说第二个时期，也就是家庭与事业形成期。从结婚到孩子出生，这个时期会持续1~5年。到了这个阶段，各种支出变多了，房贷、车贷的压力都在加大，虽然事业稳定，收入增加了，但对于普通人来说，存下钱来也是有点难度的。因此，这个阶段更要合理理财，对于各种需要消费的事情都要认真考虑，做到理性消费。除了要保持理性消费外，也要保证投资的安全性，不要贪多、贪大。由于这时家庭消费加大，需要较强的抗风险能力，所以投资先要考虑安全性。你还要为家人买适合的保险，这项支出一定不可以省掉。总之，这个阶段的理财目标就是让你有限的资金发挥无限的作用，努力营造一个幸福的家庭。

第三个阶段是家庭与事业成长期。这个时期是指从孩子出生到上大学，一般持续18~22年。这个阶段，家庭支出多是教育费用、保险费用，当然平时的生活费用也不少。随着孩子慢慢长大，消费也相应加大。而且父母年岁已高，赡养老人也是一笔不小的支出。这时，很多人积累了一定的工作经验，会考虑搞第二产业，或“下海”经商，以此创造更多的财富。如果没有投资机会，也不能因此急躁，应依然从生活的



点滴做起，规划好自己的金钱。

第四阶段，就是退休前期。这个阶段子女到了独立的时期，所以家庭花费减少，生活压力降低。这个阶段应以保障自身健康为重点，应减少投资，更要避免新的投资，特别是风险性高的投资。千万不要一时兴起，动用一些专用款，如购房款、医疗款等进行投资，万一无法收回，身心都会受到不小的打击。提早做好退休的规划，不要到了退休后才为衣食而担忧，而要快乐地享受晚年生活，不让晚年生活的幸福打折！最后一个阶段，就是退休后的养老时期。这段时间理财的主要内容应以安度晚年为目的，投资和花费都比较保守。理财原则是身体、精神第一，财富第二。保本在这时期比什么都重要，最好不要进行新的投资，尤其不能再进行风险投资。另外，在65岁之前，要检视自己已经拥有的人寿保险，进行适当地调整。

最后提醒你，即使你现在还年轻，也要提早做好理财规划，设定理财目标，只有这样，你未来才不必缩衣节食地活在混乱中，而是能够快乐地享受生活！

笔者
手记

俗话说，人生无常。未来的一切我们无法掌控。但我们可以把今天安排得更好，以便有足够的面对无常的未来。如果有了相应的理财规划，我们在一些突发事件发生时才不会手足无措，而是能顺利地渡过难关。

忠告 68

理财的真经源于坚持

理财不是一时兴起，更不是今天想做明天不想做的事情。

因为财富的多少取决于能否长期坚持理财。因此，我们应该把理财当成人生中的一个重要目标，并为之坚持下去。

巴菲特在投资中一向注重长期性。巴菲特有句众所周知的投资名言：“如果你不想持有某个股票十年，最好一分钟也不要持。”这是他的一种长期投资思想。同样，巴菲特在另外一个方面也坚持长期性，那就是理财。

巴菲特的理财思想很早就萌生了，他从小就特别节俭，对自己的每一分钱都有规划，从来不乱花；在他小有成就之后，为了节约成本，他包揽了很多工作内容；功成名就后，他依旧保持着勤俭、朴素的状态，从来没有因为拥有巨额财富而改变自己的生活，这似乎已经成了他的一种习惯。

他从小就知道赚钱、攒钱，更重要的是，他将理财进行到底了。80岁的他并没有因为自己比70岁时多活了10年而更宽待自己。这与中国式的“暴发户”有着截然不同的人生态度。我们很多人没有钱时很注意理财，尽量避免花钱。但是一旦翻了身，有了钱，那就无所谓了，衣服挑名牌，吃饭去高档的酒店，想买什么尽管去买，潇洒走一回，钱就这样哗哗地流走了，这些人也早忘记有钱之后再理财的想法了。

其实，我们生活中大多数人是没机会发横财或者一夜暴富的，基本



上还是靠工资来维持生活。这些有限的钱如果不好好打理，所产生的效益几乎微乎其微。有的善于理财的人就会专门拿出一部分钱来做理财，这一部分钱可能数目不大，但坚持的时间长了，肯定会有一笔不小的收入。投资是个长期的事情，理财也是一样，只会细水长流，慢慢会聚成河。

小薛月收入8000元，他每个月的生活费用是3800元，包括了房租、饭费等基本生活费用。除了公司的劳动保险之外，他还给自己买了一份意外保险，每个月要交400元。这样每个月就剩3800元。他每个月存2000元，余下的1800元用来买基金。虽然基金收益不高，但他每个月都坚持买，他坚持了很多年，也有一笔不小的收入。理财不同于在银行存钱，资产是在原有资产的基础上翻倍增长的，时间长了，效果就显现出来了。现在小薛不但买上了房子，还为自己添置了一辆新车，而和他同期上班的同事都还在为贷款买房子发愁呢。

如果小薛不坚持理财的话，恐怕车房都是泡影。一时收益也许不见得有多明显，但长期坚持，让手中的资产不断翻倍，那么最后你的财富会无限增大。因此，想要脱离“月光”的窘境，就得坚持长期理财。

踏踏实实地积累财富，理性地投资，只有通过自己的努力才有可能积累起财富。不要以没钱为借口而拒绝理财，否则你会一辈子受穷。只有在生活中坚持理财，你才会更懂得如何开源节流，同时，你的理财能力才会越来越强。而当你的财产升值了，生活质量也会相应地提高。

巴菲特曾经说过，一生能够积累多少财富，不取决于你能够赚多少钱，而取决于你如何投资理财，更取决于你能否长期坚持理财。如果你不能坚持，一遇到变故就放弃，还为自己找这样那样的理由，那就等于你此前的付出前功尽弃。所以，我们一定要有定力，时刻提醒自己坚持下去。



笔者
手记

理财既约束了我们眼前的生活，又保障了我们的未来，只有长久坚持才能得到丰厚的回报。你加入理财大军的队伍了吗？如果没有，就尽快加入这个队伍。坚持理财吧，未来你将获得丰厚的回报。

忠告 69

投资离不开勇气

想要在投资领域拥有自己的立足之地，除了要有丰富的知识和较强的判断力外，还需要有过人的勇气。因为在时机到来时，勇气将推动你的决断速度，使你迅速抓住机会并抢占先机。

1963年，一场“信誉灾难”落到了美国运通公司的身上。原来，运通公司旗下一家子公司的原料供应商在供应的色拉油中掺杂了大量的海水。不久后，这件事情被媒体曝光，市场传言纷扰，事态一步步恶化，运通公司遭受到史无前例的重击，面临着破产的危机。华尔街的人对运通公司的股票唯恐退避不及，致使其股价跌落至每股35美元。这时，巴菲特却出其不意地拿出自己1/4的资产，购买了运通公司的股票。而不久之后，由于采取了一系列有效措施运通公司得以渡过难关，股票又大幅回升。到2006年底，巴菲特旗下的伯克希尔公司还持有美国运通公司12.6%市值77.53亿美元的股票。在巴菲特三只希望永久持有的股票中，运通排在第2位。

商场如战场，而在投资领域，战斗硝烟更为浓烈，很多人都奇怪为何巴菲特总是战绩傲人。当记者问到他为什么能保持多年常胜时，巴菲特是这样回答的，想要在投资领域拥有自己的立足之地，除了要有丰富的知识和可靠的判断外，勇气是最宝贵的财富，没有勇气和胆量是无法做投资的。勇气，这是很多成功人士都强调的一点，也是成功者需要具备的先决条件之一。在时机到来时，勇气可以让你快速进行决断，使你



抓住机会、抢占先机。

在灾难来临的时候，人们只顾恐慌和退避，失去了理性的思考。任何一次经济危机和股市灾难时期，在别人退缩时，巴菲特却总能看准时机，奋力搏击，而他的成功不是靠赌得来的。巴菲特是个理性的人，在任何一次动作之前，他都会理性地分析，当运通公司面临困境，众人唯恐避之不及时，他却发现许多民众还在使用运通卡，并没有因为运通名誉受损而放弃运通公司。凭借这一点，他抓住机会买入运通股票，再度为自己创造了一个奇迹。清醒的头脑使他看清了形势，勇气让他快速地决断，适时抓住了这个难得的机会。

投资需要勇气，机会来临时你需要有丰富的专业知识，对局势了然于胸，这样做出的决策胜算才会更大。因此，我们平时要不断地学习、完善自己的专业知识，了解得越多，你的思想就越有高度，价值观就越清晰明确，机会到来时看得也就越清楚，抓住机会的把握就越大。

四年前赵胜还是个公司白领，每天朝九晚五地上下班，生活过得平凡而轻松。在采购部门工作的他每天都在网上寻找自己公司需要的产品，在对同等产品进行性价比对比之后，再与选定的产品供应方联络，让对方发来样品，所以他经常接收包裹，小件的、大件的，外地的、同城的。赵胜有时也会给供应商邮寄样品。有一次在处理这些来来往往的样品时，赵胜突然心动了一下，他想：我每天都要收寄这么多包裹，每个公司都有和我的工作类似的职位，北京那么多公司，这真是个庞大的系统啊，这些岗位所产生的物流量更是一个庞大的数字。接着他又想到，随着网络时代的开始，网上购物也成了人们习惯的一种消费方式，而网上购物必然会产生物流，这个行业大有“钱”景。想到这些，赵胜心里激动不已。他经过认真考虑，最终向公司递交了辞职申请。辞职后的赵胜开始着手申请注册自己的物流公司。现在的赵胜已经是拥有一百



多名员工的物流公司的老板。如他预期的一样，物流行业因为网络购物时代的到来变得很红火，他的生意也做得红红火火。

守着一份朝九晚五的工作，只求小富即安，不愿生活有什么波折，这是很多人的想法。但是追求平凡生活不等于不为自己的生活品质更上一层楼而做出一些努力。

小李刚结婚一年，没有孩子，工作不用加班，薪资待遇还不错。他和妻子很满足于现在的生活，平静而轻松，两个人回家来要么看电影，要么玩游戏。一次，小李的朋友找他帮忙，于是小李在业余时间干起了兼职，一干就是一年，小李的业务水平因此得到了极大的提高。在和合作者的交流沟通中，他发现了更大的商机。之后，他毅然放弃了待遇不错的工作，自己投资创办了一家小公司。因为他选择的是个新兴行业，而且产品定位比较好，很快就占领了相当可观的市场份额。

当机会摆在面前的时候，放弃现有安逸的工作和生活的确需要相当大的勇气。也有一些成功者，他们在还没有找到“新的机会”之前，就大胆地放弃了所拥有一切，这就需要更大的勇气了。有时，成功是人的运气，但是没有敢于尝试的勇气，是不可能有机会成功的。关键时刻，勇气是人成功的助推器。在现实生活中，只要你有投资的勇气，机会到来时，财富也会随后而至。

笔者
手记

看看周围的成功人士，你会发现他们并不一定比你强很多，但他们敢于尝试，敢于去做。我们不能低估勇气的力量，因为任何事物在勇气面前都会不战而屈，包括困难。

忠告 70

把鸡蛋放在同一个篮子里

对于投资者而言，把鸡蛋全部放在一个篮子里的投资方式
比把鸡蛋放在不同篮子里的投资方式更容易成功。

对巴菲特有所了解的人都知道，他的投资策略看起来似乎都是那么保守，这在早期让华尔街的许多人都感觉他做事畏首畏尾，不会有什么大的出息。然而，几经风云变幻，巴菲特却依然站在世界投资领域的顶峰岿然不动。在他所坚持的投资策略里，其中一个就是众所周知的“把鸡蛋放在同一个篮子里”。

在金融和投资领域，专家、学者们奉行的都是“不要把鸡蛋放在同一个篮子里”。在他们看来，巴菲特的投资行为有悖常理。而巴菲特却不在乎别人的看法，一直坚持“把鸡蛋放在同一个篮子里”的集中投资原则。所谓“把鸡蛋放在同一个篮子里”，就是把精力集中投入到了了解的企业股票中，长期予以关注。巴菲特多年坚持这一原则，从不分散投资，他认为这样既会减少做投资决策的次数，还有利于长期关注，在机会到来时能够一把抓住，并获取丰厚的复利。

为此，巴菲特还曾经做过一个分析：假设做一个每年成长1倍的1美元的投资，在第一个年度结算时售出，净收益是0.66美元。如果以每年相同的速度投资，并不断出售以及支付相应的税金，再将收益转为投资，20年后的获利数额是25200美元，支付税金就达13000美元。如果购买后放在手中20年不动，总收益将会达692000美元，税金需要356000美



元。由此比较看来，集中投资获得的利益是更为丰厚的。所以，在投资中真正的风险，其实是投资的税后收益是否能超过原有投资与利息收益之和。

有些人认为分散投资的风险率低，即使鸡蛋破了一个也无关乎大局，篮子毕竟还有更多的蛋呢。但是实际分散投资的弊病，就是在你分散了资金的同时，也就分散了利润获取。也就是资金分散，利润也同样摊薄了。当然，任何经济规律都不是绝对的，但巴菲特不会改变自己这一投资策略，他始终都把鸡蛋放入一个篮子里，然后长期持有，集中投资。在他的投资中，从来不涉足科技股票，只投资于自己熟悉的行业，如金融保险、媒体以及能源、制造等行业。可口可乐、美国运通、吉列、华盛顿邮报等都是在他的投资组合中以股票买进的。他从来不害怕集中投资，他不停地买进运通公司的股票。他认为自己的集中投资建立在两个条件之上：事实和推理的正确性，任何强烈改变投资潜在价值的可能性小。巴菲特的辉煌正是建立他的独到的投资策略之上，并由此获得了巨大的财富回报。

相对于巴菲特的“把鸡蛋放在同一个篮子里”的投资行为，我们的许多管理者却是更为开放更加富有激情。他们在规模壮大了之后，认为应该多元化经营，什么赚钱做什么，这样就可以为企业创造更大的收益，于是把经营触角更多伸向看起来很好的行业。但事实上，在真正的经营中，很多企业却因此过早地夭折了。他们因为多元化经营，技术支持不到位、人才发展跟不上企业规模壮大的速度，进而使公司发展和内部管理相脱节，最终导致破产，导致一篮子的鸡蛋也不保。众所周知的巨人集团即是如此。巨人集团是做电脑软件出身的，后来却涉足房地产，之后是生物工程，搞起了多元化经营。他们的多元化经营的初衷就是为了分散经营风险，但是却忽略了市场细分，只注重了短期利益，没



有长期发展规划，造成管理、营销等各系统出现无数的问题。虽然当时的脑黄金将企业推向生命的高潮，却没能阻止其市场的短命。这是多元化经营弊病的一个典型案例。

对于未创业和已创业的人来说，更应该学习巴菲特的投资原则。把鸡蛋放在一个篮子里，静心守护，集中心思在充分了解的基础上做决策，这样一则可以更专注地去做，不会分散精力。同时，鸡蛋都放在一个篮子里就意味着所做的决策更少，少一次决策就是少一次风险，这也是这一投资原则的一大优点。

对于想创业还未行动的人来说，找到属于自己的“鸡蛋”，也就是找到你投资的领域或产品更为重要。当你找到了你的“鸡蛋”之后，就放在自己的篮子里，时刻关注。你要看清形势及时做出判断，如果心里有足够的把握就勇敢行动。巴菲特每做一次投资组合之前都会做充分的准备，有时甚至为之准备几十年，这是他的远见所在。当然，只有放长线才有可能钓来大鱼。而你要做的就是练好内功，充实自己的专业知识，熟悉自己所关注的领域及产品，也就是说要看护好你的“鸡蛋”，以免在风雨飘摇中被损毁。

黄先生做的是五金生意。他在商品城有自己的店面，还有几十家固定的客户，每年赢利都在600万元以上。一次，有一个朋友找他一起投资电子产品。他听完朋友的分析后很是动心：先投资5000万元，半年后就能有每年1000万元的复利，五年后就可以赚回成本。但黄先生很快发现，如果这样投资的话，可能自己的五金生意运营就受到了影响。而且，北方的电子产品很难竞争过南方的电子产品，无论是价格还是质量，何况自己做一个新的领域，也就注定要重新开拓市场，这个风险是无法估量的。那么就是说自己这5000万元的投资能否会获利，甚至能否保住原本都很难说。经过缜密的考虑，黄先生拒绝了朋友的邀请。



确实如此，一个人再有能力，精力也是有限的。贸然把“鸡蛋”放在多个“篮子”里，使投资风险增加，还可能影响到自己其他的投资项目，不如守着一个篮子专注地投资经营。

笔者手记

通过仔细观察，就会发现集中投资的深度、内涵以及坚实的思想基础。如果你兼顾太多行业，可能每一行都做得不够深。只有把鸡蛋放在同一个篮子里，专注于投资一个行业，这样集中精力和财力，才有可能做得更好。

忠告 71

从身边找出好点子

一个好点子，会给我们的生活带来改变；一个好点子，还可能为我们开启财富之门。捕捉身边实用的好点子，为改变我们的生活走出第一步。

极富商业头脑的巴菲特一生在股票和投资行业内游刃有余，好点子一次次开启他的财富思路。离开格雷厄姆·纽曼公司建立自己的合伙公司时，他设定资金投资管理原则，以避免合伙人干扰他的决策；与B夫人过招，以5500万美元的低价购入内布拉斯家具店90%的股权；为了与股东们保持良好的沟通，他以写信的方式把自己更多的经验和认知告诉他们。巴菲特总能用一些实用的好点子推动他的事业的发展。

2010年6月，巴菲特将与他共进午餐的机会拍卖为历史最高的262.63万美元，让很多人不得不叹服巴菲特太会做生意了，没有什么是他想不到的。是不是巴菲特所处的环境注定他致富的机会多呢？当然不是。他之所以能如此成功，一个原因是他善于观察和揣测，另一个原因是随着不断的学习，他的认识提高，看什么都能够高屋建瓴，某个一闪而过的想法，就有可能点亮他的智慧之灯。

我们身边的机会随处可见，而多数人在机会到来时并没有知觉，任其自生自灭。与其说我们没有巴菲特的高度，不如说我们没有动脑，不懂得从身边找出好的点子来。巴菲特说过一句话：“从自己了解的事情



做起。”只有用心做好自己的事，用一双善于发现的眼睛不断完善工作和自我，在你寻找点子时，说不定点子就会不请自来。

多数人对于一闪而过的想法，只是当时激动了一下，或者觉得不怎么样就没能坚持，就这样放弃了一个不错的小点子，当你不重视点子的时候，点子可能就更疏于光顾你了。如果突然蹦出一个非常简单的想法，可以先存在脑子里，某个时候，可能就会给你新的启发，带来一个更好的点子。

只有处于了解的前提之下，点子才有可能冒出来。当你善于思考，同时做好你熟悉和了解的事情，好点子也就可能会频繁地光顾你了。点子除了可能会出现在你熟悉和了解的事情的范围内，也有可能随时闪现，你要善于发现和捕捉。

小柯原来是一名白领。有一次他去一家餐馆吃饭，点完菜才想起，主食是很大的一份，一个人吃不了，如果再要上一碗粥，成本就超过30元，不仅价格高，还会造成浪费。他突然想起在老家的一个餐馆，主食品种丰富而且随意要多少都行，还有各种炒菜、各种粥，可以少量多样地要，既能满足客人的需求，还经济实惠。小柯突然灵光一闪，如果在北京开一个这样的餐馆，应该很有市场。在后来一年多的时间，小柯没事就琢磨这事，餐馆开在哪里合适？规模多大最适合？他还经常去别的店考察取经。又过了半年，小柯辞去了工作，开了一家餐馆，生意非常火爆。

在灵感一闪而过时，能够思考并利用起来的人并不多。忽略一个好点子，就有可能错过一个好机会。我们不可能每天什么事都不做就能想出什么发家致富的好点子，而随时冒出来的想法也不见得不是发家致富的好点子。因此，我们要善于观察生活，从身边找出好点子，利用好自己的点子，并付诸行动。



**笔者
手记**

生活中，我们灵感一现的时候很多，但仅仅只是一现，并不能真正考虑这一灵感的价值，也不能利用它改变自己的生活或工作。这样的话，再好的点子也没有价值。因此，发现好点子，利用好点子，这才是最实用的。

忠告 72

做自己熟悉的生意

“生意不熟不做”，这是做生意的人奉若神明的话。选择自己熟悉的行业去做生意，这将为你节省出大量的时间和精力，同时也能增加你成功的胜算。

巴菲特说他之所以成功，并没有什么秘诀，只不过是因为自己比别人少犯了几次错误而已。这虽然是他的一种谦逊之态，但也不无道理。纵观巴菲特的一生，他从来只在自己的“能力范围”内，力求做好三件事，即钱、投资和自己的生活。不做不熟悉、不具有优势的行业，只做熟悉的生意，这是他在投资事业中一直坚持的原则。因为不熟悉，他曾拒绝美国保险巨鳄摩根斯坦利的投资请求；因为熟悉，他大量买入并长期持有可口可乐、吉列、富国银行的股票，多次投资《华盛顿邮报》，并取得了丰厚的回报。

巴菲特在购买企业时，严格执行他在企业购买方面的标准，标准中第一条也是最重要的一条：购买了解企业。至于公司的发展前景，管理人员的素质及公司的价值都是次要考虑的问题。巴菲特的这种投资理念，使他抗拒了巨大的诱惑，避开了一个又一个的风险。巴菲特曾拒绝将资金投入雷曼兄弟公司，事实证明他是对的。雷曼兄弟公司遭到巴菲特的拒绝后，仅六个月就宣告破产。在购买股票时，他向来只选自己熟悉的行业，对于不熟悉的行业他绝不涉及，哪怕1000个股票中999个是不熟的，他情愿只选那个熟悉的。巴菲特选择了理性面对投资，他



所经营的伯克希尔·哈撒韦公司的股票，连续29年都击败了美国普尔500种股票指数，在美国陷入空头走势回档的情况下，依然创下逐年不亏损的纪录。

理性交易，只做自己熟悉的生意并坚持不受其他诱惑。为了保证复利的安全，巴菲特做到了理性，所以他才平步直上，走上投资圣坛的最高处，被誉为“股神”。做自己熟悉的生意，就会避免因为不了解而可能存在的风险；做自己熟悉的生意，在任何行动之前你会有充足的准备去应对；做自己熟悉的生意，你在决策上便少了种种风险。然而，现实中像巴菲特一样理性对待生意的人并不多。很多人在事业方面有了一定的基础后，就开始头脑膨胀，贪大贪强，组建公司“联合舰队”，盲目地扩大规模，搞兼并，搞跨行经营，不考虑自身承受能力，妄图“大鱼吃小鱼”，结果把“小鱼”吃进去，自身又难以消化，如同将一个烫手的山芋拿在手里，要多难受有多难受。最终，管理跟不上快速膨胀的规模，公司经营慢慢走下坡路，直至陨落。

把精力投资在你的强项上，理性地看待未来可能出现的各种所谓的机遇，因为有时机遇和风险是并存的。巴菲特即使和比尔·盖茨成了好朋友，并有了足够的信任，他也只是捐了370亿美元给比尔的慈善事业，并没有去买微软的股票，因为他对科技股从来不感兴趣，不熟悉所以不去选择。巴菲特正是坚持着他做生意的原则，最后才会将财富揽入自己的囊中。

小周在某个杂志社上班，也算得上是单位里的业务骨干了。近几年，眼看着自己的同学、朋友一个个当了老板，买了房，而自己差了一大截，心里就很不平衡，心想自己这么一个字一个字地写下去，与自己想象中的未来差得太远了。为了实现自己的价值，他开始寻找发财之道。偶然一个机会，他在网上看到一个制作画像的项目，他去那家公司



了解了一下，对方可以提供技术和原料支持，但要他投入20万元的加盟费。心急火燎的小周在现场就被工作人员热情的讲解感染得热血沸腾，回去后他把所有的积蓄取出来，又在亲戚朋友那里借来一笔钱，总算凑够了20万元。等他红红火火地把店开起来之后，他的产品并没有市场，他设想的抢占婚纱摄影的市场份额的目标也根本无法实现。三个月后他就关门大吉了。

巴菲特说过一句话，走在错的路上，你奔跑也没有用。因此，无论做生意还是投资，一定要选择自己熟悉、了解的行业，虽然短期可能不会太好，或者复利不是太高，但起码有个安全边界。最明智的做法就是继续守在自己熟悉的领域内，仔细观察并寻找良机。当机遇到来时，一定不要错过，拿出平时积累的经验 and 过人的勇气，你的事业就会迅速发展起来。

笔者手记

女怕嫁错郎，男怕选错行，这是中国的一句古话。如果选择一个不熟的行业，就要去深入了解，这会花费很多的时间和精力，而且生意也会成长得很慢。因此，要增加成功的机会，就去做自己熟悉的生意。

忠告 73

不贪心，不害怕舍弃

舍得，即有舍方有得。懂得放弃，这是我们要学的重要一课。舍是为得，舍弃是为拥有，适时地放弃某些利益，才能获取更多，才有可能成就伟大的事业。

股市从来不曾平静过，即使表面平静，内在却暗流涌动。巴菲特在风浪中也曾几度沉浮。1987年，美国股市涨势一片，道·琼斯指数已经升到了2250点，巴菲特的伯克希尔公司的股票价格也达到了空前的高度——每股450美元。所有人都跃跃欲试，想要趁机在股市中捞一把，而这时巴菲特却做出一个让人意外的决定：他保留了自己特别喜欢的股票，其他的悉数抛掉。随后的几个月，股票指数还在高涨，许多买进的人都获得了丰厚的回报。分毫未得的巴菲特在别人看来简直是不识时务，坐失大好良机。不幸的是，其后没多久，股市开始走低，许多人都被套牢，而巴菲特这时已开始做下一步的投资打算了。

有舍才有得，舍在先，得在后。适时地放弃是为了拥有更多。他这种“丢卒保车”的智慧，反而让他避免了浪费更多的时间和精力，避免了更多的损失。虽然他曾多次舍弃机会，但却没有影响他财富积累的进程，也没有阻挡他成为世界巨富的脚步。

但凡想成就大事的人，他们都会有明确的奋斗目标，并且，他们为了这一目标长期而专注地去做事。因为他们清醒地知道自己想要什么，所以他们知道该放弃什么，更不会为之失去理性，进而影响投资决策。



能够放弃是一种智慧，也是一种勇气。当一个人能够做到放弃还保持坦然平静的时候，他已经具备了成功的素养。很多成功的人，也都是在很多次放弃之后，才有最后那丰厚的一得，恰恰是那最后的一得让他获取了人生最大的财富，并且实现了自己的人生价值。有很多人在通往成功的路上之所以会败退下来，并不是被别人打败，而是败在自己的手上。

李佳很想自己创业，他这个想法一说出来，就有很多朋友来找他一起投资做项目。有一个朋友告诉他，有个项目很赚钱，只要他有勇气将公司开起来，钱就会自动送上门。李佳禁不住诱惑，就和朋友一起投资开了公司。人马很快就拉齐了，可经营半年多了，公司一直处于赔本状态，每个月的亏损即使分摊下来，每个人也会赔上几万元，并不像朋友一开始说的那样赚钱。最后，由于公司接不到订单，而且内部管理混乱，终于倒闭了。李佳本来想开辟一条赚钱之路，没想到会落得如此下场，真是贪心害了人。

面对机会不要非得全抓住，要根据自己的实际情况做出选择，必要的时候，要懂得适时地放弃，过于贪心只会打乱自己的生活，让你顾此失彼、得不偿失。

有一则寓言说的是：有个人行走在沙漠中，干渴至极。他看到了一间茅屋，里面有个木盆，盆里面有一些水。他刚想喝，却看到旁边的留言：用盆里的水作为引水，可从压水井里得到更多的水。这个人犹豫了很久，他怕这些水放在压水井里不会压出更多的水。经过再三考虑，他决心试一试。他把这些水倒入压水井中，果然引来了更多的水。他舍弃的是半盆水，而得到的是一井的水。

在现实生活中，我们经常面临着抉择，向左还是向右，向前还是向后，抉择让我们痛苦。中国有句老话，鱼和熊掌不可兼得，有时，既然



不能兼顾两头，不果断地舍弃一方，有舍才有得，大舍才能大得。当你放弃了眼前的绿荫时，也许将迎来一大片茂密的树林。

要想成为成功人士或要成就一番事业，你就必须放弃一些小利益，比如个人的待遇，过早地享受物质生活，会干扰一个人的精神，影响其工作的态度。有些人在公司难有所成，就因为他贪恋物质享受，经常泡在KTV、酒吧，喜欢安逸奢侈的生活，使自己丧失了努力拼搏的精神。羽翼停止成长，注定飞不了多高。巴菲特刚走出校门时，父亲和他的老师格雷厄姆都劝他离开股市，找一份安定的、工资高的工作。可是巴菲特却不愿意安安分分地当一个中产阶级，情愿拿低工资，住廉价房，在没有窗户的小办公室里工作。他渴望追随老师的步伐，所以他放弃了安逸，最终在股市叱咤风云。既想要成功，又想要眼前的安逸，这几乎是不可能的。要想直达成功，我们就一定要清障，把通往成功的路清理得更顺畅，把影响我们心情的杂念清理干净，这样才能轻松上阵、轻松跃进。

笔者手记

你手中握一把沙子，越是想攥紧，可能流失的沙子也就越多。所以，在生活中，我们不可能占尽所有的好东西。当你越想占据更多时，可能你失去的也就越多。只有勇于舍弃，你才会有更多的收获。

忠告 74

关注经济，更要关注政治

人活在这个社会中，就必然在政治这张大网中生活。经济与政治更是有着不解之缘，无法分割。想在投资中获取成功，你必须关注政治。

2008年，巴菲特以每股8港元的价格认购比亚迪的股票，共2.25亿股，占比亚迪这次配售的10%的股份，交易总额达2.3亿美元，这无疑是个大手笔。同年，他试图买下中国的汇源果汁，但后来遭到商务部的否决。对巴菲特有所了解的人都知道，他的这一系列举动都在说明一个问题，那就是他在关注着中国，是他对中国经济前景的看好，才让他做了这样的选择。

巴菲特在中国初试身手要从2007年说起。在这一年，巴菲特以40亿美元的价格卖掉了2002年以4.8亿美元购入的中石油1.3%的股份。而这些股份在其后的四五个月股票价格继续攀升，因为他过早抛出，至少少赚60亿美元。促使巴菲特做出这一决策的原因是一些激进分子宣称中石油在苏丹有大量石油投资，这些投资收入为该国政府提供了支持。由于对中国政治不够了解，才造成他的决策出了点偏颇。之后，巴菲特认真研究中国政治，他对中国的公司产生了极大的兴趣，随后开始向中国市场进军，并取得了骄人的成绩。

巴菲特热衷政治由来已久，他的父亲热衷政治并一生三次当选为共和党国会议员，在他们家里，政治、货币和哲学是他们晚餐时必须讨论



的话题，巴菲特就是在这种氛围中受到了政治方面的启蒙。巴菲特一生致力于自己的投资事业，从未减少对政治的关注，通过了解政治气象来指导自己的经济决策。

巴菲特每天早晚看报时，必定会开着电视，他一边看着电视屏幕，一边看着手中的报纸，所有有关政治、经济方面的信息就向他涌来。由于长年的积累，他已经有了很强的筛选能力，一眼就能判定出哪些信息是对自己有用的，哪些是无意义的。巴菲特认为，政治决定经济形势，他就善于通过政治气象，寻找经济发展的趋势，这让他他在决策中占尽先机，也给他带来了巨大的收益。

政治与经济的关系密切，两者相互影响和依存。政治的变幻随时可能影响经济，政治就像是一个风向标，操控着经济的发展方向。所有的企业家，所有的投资家，没有一个不关注国际、国内时局的。熟知国际、国内的政治时局，会让你更深入地了解投资环境，在这种气息中哪怕捕捉到一点信息，也能使自己做出更加准确的经济决策。

现在有很多人狂热地追捧歌星、影星，却不知道杨振宁是谁。他们记得哪天有哪位明星的演唱会，却不知道所居住城市的市长是谁，他们对于政治的冷漠让人觉得不可思议。我们任何一个生活在这个社会中的人都与政治有着密切的关系。也许很多人不喜欢参与政治，但不代表你自己与政治无关。

我们的生活与政治密不可分，生活在现在这样一种社会体制下，社会环境和经济环境都与政治有着多层面的关系。多关注政治，你才会知道经济的走向，才会在这种多变的市场格局中做出自己的判断。



巴菲特
给年轻人的忠告

笔者
手记

看看我们身边的人，天天议论的是娱乐八卦新闻，看的是偶像电视剧，对政治、经济的漠视程度可见一斑。对于一个现代社会的人，要追求事业的成功就要关注经济，更要关注政治。

忠告 75

最佳投资时机的选择

具备投资理念和勇气固然重要，而能否选择最佳投资时机则决定了你之前所做的一切工作的价值能否实现。选择最佳投资时机是智慧和勇气的集中体现，将会使你的事业升入到一个新的境界。

投资领域时刻险象环生，如何把握最佳时机是非常重要的一个环节，如果把握不好，只能前功尽弃。能准确选择投资时机，是股神巴菲特成功的关键，正是他多次把握住了最佳投资时机，他的财富雪球才越滚越大，最终筑就了他的财富王国。

巴菲特对可口可乐公司的投资是一个经典案例。巴菲特与可口可乐公司结缘很早，他在6岁去海边旅游时，就尝到了可口可乐给他带来的钱的美好滋味。但巴菲特一开始却并没有买入可口可乐的股票。这是因为可口可乐的股票价格一直过高，超出他的底线。几十年来他一直在耐心地观望可口可乐公司的所有动向。直到1988年，机会终于到来。可口可乐公司受到美国经济的影响，股票价格下跌了25%。巴菲特当机立断买入可口可乐的股票，他先后购进可口可乐7%的股票。之后的1989年，可口可乐的股票价值就占到巴菲特总资产的35%。在买入的5年中，可口可乐股票的价值每年都以18%的速度在上涨。到了1992年经济复苏时，巴菲特购进的可口可乐股票更是快速上涨。

在我们的生活中，人们不像原来一样依靠原始积累来汇聚财富了，



“以钱生钱”的投资时代到了，但并不是所有的投资都能够获益。对时机把握不准，过早投资会浪费时间和资源，过晚投资等于白忙活了一场，毫无收成。投资是个时机问题，时机不对再努力也不会有效果。巴菲特因为能够抓住最佳的投资时机，才一次次地开创了他事业的新局面。

因经济形势不景气而引起股票价格走低时，正是投资者的最佳投资时机，因为这个时期，很多人面对这种突变的形势会茫然不知所措，心底会产生一种恐惧感，因为恐惧，他们会认不清形势，从而产生一种不安全感。因为不安全感的存在，他们也就不想去投资。只有认清了这一形势，并毫不犹豫地把握时机，才能顺利完成自己的财富汇聚。当然，把握最佳时机并不是仅凭勇气就可以完成的，还需要对经济形势有一定的掌握，这来自于长期积累形成的判断能力。

前几年房地产行业还没有被炒热时，人们总是认为即使房价上涨也得有个过程，然而房价却说涨就涨，并且一直涨成了老百姓心中的天价。2010年初，当房价正在拼命上涨时，有些人认为这涨风可能收不住了，万一再涨就更买不起了，于是便按捺不住选择了购房。而其间房价开始回落，最低竟然跌了25%。比如每平方米30000元的房，后来回落到了每平方米22500元，仅在这个阶段，一套100平方米的房子价格就跌了750000元。这是一笔不小的数目，让很多人大呼上当，为自己多年的辛苦钱白白砸了水漂而后悔不已。由此看来，投资时机把握不当，其损失也是巨大的。现实生活中，投资时请记住一个原则，那就是不要在价格最高时买入，而是在尽可能低时买入，这样就是有损失也会把损失减到最小。

王健在一家外资企业上班，事业小有成就，年薪35万元。2007年，他在北京三环内花了70万元买了一套60平方米的房子。2008年时，他又



在郊区买了一套大点的房子，100平方米花了将近80万元，并办理了分期付款。房产涨价之后，王健就把郊区的那套房子装修好出租出去，出租的费用正好偿还分期付款，并没有影响到他的正常支出。因为市场竞争激烈，他看到其他生意不太好做，而且现在的人们越来越崇尚心灵的回归，他就花了不足十万元的起步资金开了一间茶叶店，兼营茶具和茶叶。现在生意做得挺好，他已经有了不少固定的客户。

任何时候市场都是变幻莫测的，如何在变幻中寻找机遇，这是每个人都感兴趣并关注的。有人投资了地产，有人看中了基金，有人愿意去开公司或者开个小商铺。我们在投资中要追求稳健，在投资前要多慎重考虑，根据自己的实际情况，选择风险小一些的项目进行投资。盲目跟进是很多投资者的通病，他们看到别人买自己也跟着买，看到别人卖自己也跟着卖，而且容易被所谓的“内幕消息”所左右，听到一些人所谓的“内幕消息”就激动不已，认为拿到了投资致富的真经，一把下去，就把自己给“套牢”了，这即为一种失策。投资是一件重大的事情，因此，要看准情势再出手，把风险减到最小，这样你才可能保证自己的利益最大化，损失最小化。

笔者手记

选择最佳投资时机，这不仅需要深厚的专业知识和勇气，还需要有很强的判断力。在投资过程中，如果你感觉不能准确把握时机，那你就要掌握一个原则：尽量不要在高价时买入，这是最安全，也最能避免损失的方法。

忠告 76

在大自然中感受生活

大自然的美景会让我们的的心灵获得自由，在自然的空间里得到最舒畅的放松。走近大自然，自然的景色将会洗尽我们身上的烦恼和浮躁，带给我们安宁和思考。

大自然是人类智慧和灵感的源泉，如果经常置身其中，你会发现大自然是那么美妙绝伦、奥妙无穷，能够唤起人们对美好生活的向往，激发人们丰富的想象力，继而去想创造更多的奇迹。

很多的成功人士就特别喜欢亲近大自然。巴菲特也不例外，他特别喜欢亲近大自然，去获得更多精神和心灵上的安宁。在苏珊还在世时，每逢太阳谷年度峰会召开，他就会带领全家坐着飞机前往度假。太阳谷坐落于美国爱达荷州南部，这里群山巍峨，冬可滑雪，夏可赏景，吸引了很多人前来游玩。巴菲特非常享受和家人在太阳谷共度时光。他陪他们到海边去游泳，去打高尔夫球，置身于远离城市喧嚣的世外桃源，领略大自然的美景，让心灵获得极大的满足。

爱默生说：“人的眼睛具有的那种塑造能力，使我们对于天空、山、树、动物，从它们的轮廓、颜色、运动和聚合中体验到一种快意。”当你感受到来自大自然的美时，你的这种体验也将会带入到生活中的每一处。这样，在你的眼中所有的人和事物都会变得很美好，你也会更加热爱和珍惜眼前的一切，更加积极地面对生活，更加努力地经营亲情、友情和爱情。这样一种无意识的行为，也为你的人际关系添砖加



瓦更上一层楼。

现代社会，越来越多的社会精英们不堪压力选择自杀，这已不是什么骇人听闻的事情。在这样一个浮躁的年代，很多人梦想失落、情绪失控，“人生之舟”渐渐偏离了航道，下一站就有可能跌入万丈深渊。如何保持一种淡定的心态，沉着地对待各种诱惑，冷静地面对人生的各种挫折，有的人四处去寻找心灵的皈依，并把这种寻找作为最后一根稻草，而很多时候结果是令人失望的。不管是风起云涌还是风和日丽，这都是大自然的正常现象，我们没有必要拘囿于为什么自己碰到的总是坏天气。消除阴霾的情绪，多亲近大自然，通过参加丰富多彩的活动，如野外踏春、看海、爬山都是很好的消解不良情绪的方式。

泰戈尔在诗集《仙鹤》中真切地表达了他对大自然、对喜马拉雅山的热爱之情。他的这本书之所以得以成就，也是因为从小他父亲给他讲了许多自然界有趣的事情。泰戈尔还曾多次攀爬过喜马拉雅山。神奇的大自然给了他丰富的精神财富，让他学到了很多知识，才最终使他成就了这一伟大诗篇。当然，在人类历史上，大自然无数次成就了人类的伟大。

程辉是一家公司的部门主管，平时表情严肃、不苟言笑。同事们感觉他呆板无趣，因此，私下聚餐、唱歌的时候很少邀请他，也不敢和他开玩笑。一次去海边旅游时，一向稳重的程辉脱掉了鞋子，赤着脚丫、敞着怀在沙滩上一通狂跑，他一会堆沙子，一会对着波浪起伏的大海高声呼喊。他率真、可爱的一面让同事们大开眼界，改变了先前对他的看法。

很多时候，在我们看来似乎是平凡而无味的人，在大自然面前都会有很强烈的感知。他们的内心在大自然风的吹拂下会回归到最纯真的一个自我。当处于这一刻的时候，是他们内心最为放松的时候，一些平时



内心积蓄的不良情绪也会随之消散，积极乐观的因子被激活了，人也变得更加活跃了。这时候，他们可以感受到最真实的自己。大自然的确会让人变得轻松，变得真实。

现在很多都市里的人都会在周末选择出去郊游一天，放松紧绷的神经，让身心浸润于自然风光之中，疲惫消解了，压力也消除了，新的活力被激活了，这样会更轻松地面对下一个周期的工作和生活。对自然的崇尚会使我们的目光更为柔美地感知更多的事物。晨曦时的风过、傍晚时的夕阳西下，绿色丛林、流动的山泉、迷散的雾霭，还有穿透的鸟鸣，这一切都会是美的流淌。就像某个诗人所说：领略自然之美，心旷神怡。

人生路上有许许多多的景点，我们不妨放轻放慢脚步，一边欣赏美景，一边慢慢赶路，才能深切地感受自然，从大自然中获得最神秘的启示，也更有勇气去面对未来。

笔者手记

在城市的钢筋水泥禁锢之下的我们，应该适当地定期去亲近大自然。亲近大自然，就如同见到自己，回归最真实的自我，体验心情放飞的感觉，感受更多来自大自然对我们疲惫心灵的抚慰。这样，我们才能更轻松地投入到下一阶段新的工作生活中去。

忠告 77

做自己喜欢做的事

人在做自己喜欢做的事情时，会因为由衷的喜欢而更富有热情和创造力。这份热情同时也会点燃人们的生活，会让人们感受到更多的快乐和幸福。

巴菲特一直钟情于汉堡、可乐、爆米花、薯片，并不拘囿于自己的名人身份，在奥马哈的家里穿着多年的破毛衣，过着平实而怡然的生活。他在工作中也是如此，每天都是满怀热情地投入。因为他选择了自己所感兴趣的投资和股票事业，所以工作起来快乐而富有激情。出于他所选择这一行业的需要，他还有着巨大的求知欲望，阅读的习惯使得他每天都在汲取着大量的知识。通过多年的努力，他在投资这条擅长的跑道上勇往直前。能够在自己梦想的土地开出灿烂的花，这是人生的一种境界。试想，以巴菲特的头脑去做其他行业，也许一样会取得成功，但他不会像现在这样快乐。因为喜欢而做与不得不去做，效果相差甚远。

如果你选择了一份并不开心的工作，可能很难有巨大的工作热情，快乐当然更谈不上，以至于自己的锐气随着时间的消逝而慢慢消散，才气随着时间的流失而遗失，日子就在痛苦中慢慢地没了感觉，变得越来越麻木。漫长的职业生涯，如果没有激情和快乐，就如同一潭死水，是多么的可怕。持续几年之后你再转行去做其他的工作，面对舍与得，还要考虑这样那样的问题，这时你可能会面临更多纠结。因此，在我们开始步入社会、走向工作岗位时，要明白自己喜欢什么关注什么，想达到什么



样的状态和远景，然后顺从内心，去做自己喜欢并适合自己的工作。

多数人在毕业后都想找个不错的工作，薪水越高越好。当然这是无可非议的美好向往。假如你只是因为薪水或环境还不错而选择现在的这份工作，但内心并不喜欢，甚至厌烦。那么，你很有可能会陷入反复跳槽的恶性循环中。这样的职业经历只会让招聘单位对你失去兴趣，你的发展空间会越来越小。

因此，每个人在选择工作时不要饥不择食，应顺从内心，理性地规划自己的职业生涯。记住，任何一条通向成功的道路都不是一帆风顺的，想成功就要先卸下压力，选择自己喜欢做的事情，这样你就会有无穷的动力。

李强2006年刚来北京时住过地下室，朋友帮他找过一个办公室秘书的工作，以当时的工作环境和薪资水平，对初来北京的他还算可以，但他却拒绝了，他情愿在街上向人推销保险。他并不觉得推销保险有什么不好，他一直想做大公司的市场销售，通过推销保险能锻炼自己，以便向下一个目标前进。两年后，李强成了一家公司的市场总监，月薪10万元。当然，其间的经历也是一言难尽的，但是因为想做自己喜欢的事，他一路走来，穿越了雾霭，涉过了困苦，最终走向自己的华堂。

大多数企业家都不是一夜成名的，为了追求自己的理想，他们也曾穿越无数个迷茫的黑夜，付出万分的努力和辛勤的汗水，才换来了今日的成功。正是由于做自己喜欢做的事情，才赋予了他们勇气和力量，让他们最终坚持下来。当然，拥有物质财富并不一定能让生活更快乐、幸福，让兴趣去引导自己，做自己喜欢做的事情，这样的人生才会更富有激情。

因为体验了做自己喜欢的事所带给生活的快乐，巴菲特同样尊重三个儿女对未来工作和生活方式的选择，从不强求他们从事投资事业。他说只有基于喜欢，才会充满热情地去做，这样的成功才更有意义。大女



儿苏茜投身于改善奥巴马的慈善事业；大儿子霍华德在投资行业崭露头角，同时致力于野生动物保护事业；小儿子彼得则为了他钟爱的音乐而奋斗着，他们做着自己喜欢的事情。在巴菲特看来，做自己喜欢的事，不管是什么工作，这没有什么不好。

也许你所选择的不是什么宏伟的目标，不是惊人的成功，你所做的工作也不是多么的体面，但对你而言，你所喜欢的就是适合你的。实现的目标不管是大小，只要能够走在通往目标的路上，做着自己喜欢的事，对你来说，这就已经是成功了，因为在追求的过程中，你拥有快乐。就像巴菲特所说，他喜欢挣钱，并不是因为钱本身的诱惑，而是看着钱慢慢积累是件非常享受的事情。在追逐目标的过程中，快乐是最让人享受的，而不是成功带来的物质富有或其他效应。因此，在我们的职业生涯或创业过程中，去选择做我们喜欢做的事吧，别被急功近利的心态所蒙蔽，体验做喜欢做的事的快乐。

笔者手记

做自己喜欢的事，当然这件事不是建立在不可能得到的空想的基础上，这样只会让你失望。如果你忽略了内心的需要，选择了你并不喜欢做的事情，只是因为迫于眼前的境况而去做，那么你会活得很痛苦。

忠告 78

慈善是一种生活方式

巴菲特曾说：“希望在有生之年把我的财产花掉，因为我不知道死后别人会如何理解我的遗嘱，能否替我实现某种社会理想。”巴菲特从来没有停止过自己的慈善行为，他所捐助的领域涉及卫生医疗、环境保护、城市建设等方面。

2010年，关于巴菲特的新闻依然很多。在全球股市和投资领域，他像是一个大操舵手，人们都在盯着他掌控之下的航标。当他再度捐出19.3亿美元的股票给5个慈善基金、第11次成功拍卖出与他共进午餐的机会，而且拍卖价达到天价的262万美元，并如以往一样把全部收益都投入慈善事业时，他又一次吸引了全世界人们的眼球。

在巴菲特的家庭成员中，妻子苏珊、女儿苏茜、大儿子霍华德、小儿子彼得都在用全部的时间和精力致力于慈善事业，这和巴菲特的支持和鼓励不无关系。他通过自己的行为来推动慈善事业的发展，使之得以延伸，慈善在巴菲特看来就是一种生活的常态，一种习惯，就像运动、打桥牌一样。但是不同的是，运动、打桥牌愉悦的可能只是个人或小范围内的人，而从事慈善不仅仅是满足自我，而且是在自己愉悦的同时使更多的人得益，这一行为将会产生更大的社会价值，辐射的层面也更大。有慈善行为的人，其个人的价值也会得到更高层次的升华，并收获精神上巨大的充实感和成就感。巴菲特把这一习惯带入了他的整个家庭，妻子、儿女无一例外都受了他的影响。在奥马



哈，苏珊有很多的朋友，他们在遇到困难时的第一反应就是找苏珊，苏珊无私地帮助过许多人。

中国有句古话“穷则独善其身，达则兼济天下”。财富是有限的，人真正的需求却是无限的。财富不能满足人的精神需求，而慈善却是一种心灵的寄托，能引领人的心灵航向。特别是在当下，很多人有钱之后，不能保持理性，内心膨胀无度，开始不断地往自己脸上贴金，丝毫不想做有益于别人的事情，这样的有钱人充其量也只是个暴发户，他的品位得不到提升。而当你拥有一定的财富，出于社会责任感听从内心的感召去帮助别人时，你思维的格局就会被打开，你的内心就会更宽阔，当你真正地胸怀天下时，才算得上具备了一个企业家的气度。

我们说了富人，也说了名人，那是不是慈善只与他们有关，而非富非名的平凡人就无关了呢？当然不是，慈善不是富人的专利，而是普通生活的一部分。当你帮助了一个人，在听到对方道谢时，你的内心是不是突然萌动了一下？当你出于道德去做一件事时，你内心的愉悦感是不是在增多？这个时候，你内心的善正在滋长，而同时恶在被抑制，个人的品质修养就会得到提高。正所谓“授人玫瑰，手有余香”，你的行为会惠及他人，给社会带来更多美好，你的内心也会变得美好。

小提琴家吕思清多年来就一直坚持参与各种慈善活动，义演就是他慈善活动的一种形式。他用琴声传递快乐和爱心，来帮助需要帮助的人。吕思清说做慈善最重要的是你真正怀有一颗慈善之心去做这些事，而形式并不重要，可以是多样的，比如可以捐钱捐物，也可以传递歌声、琴声。

如果我们都是为名利而为，或者以慈善为幌子换取某种不可告人的更大的效应，最终会遭到社会的谴责的。当我们没有过多的物质财富，不能够捐款、捐物时，也可以去奉献一点时间，用一天或半天的时



间做义工，或者去做志愿者去帮助别人，给别人的生活带来哪怕一点点的改变，这同样也是慈善的一种方式。社会是多元的，慈善的方式也应该是多元的，如此构筑的社会才是和谐的。

杨澜说过一句话：“如果没有持之以恒的慈善行为，我担心自己会迷失在这个充满诱惑的世界中。”在多元的世界里，如果不想让自己迷失在多元的色彩中，就要保持一份警醒，听从内心的召唤，尽自己的一份力量。将慈善作为一种生活方式，你会收获不一样的人生。

**笔者
手记**

生活中多数人有一种想法，那就是觉得自己的一点力量也起不了什么作用，就止于思想而怠于行动了。莫以善小而不为，滴水聚成河，正是点点滴滴的小爱才汇成了大爱。当你真正去把慈善作为一种生活方式时，你会切实地感受到自己价值的变化。

忠告 79

让自己爱上运动

如果没有一个健康的体魄，一切都是空谈。而健康的身体需要适度地进行锻炼。让自己爱上运动，不管成功与否，对我们的一生都是有益的。

对大多数人来说，到了60岁就该离开工作岗位，颐养天年了。年届80的巴菲特却不然，他每天都神清气爽、精力十足地投入到工作中，面对大量的文件和数据时，他还是保持着缜密的思维，有条不紊地处理着每件事，丝毫不出纰漏。巴菲特之所以还能保持着这样的状态，与他健康的体魄有着直接关系。为了保持强壮的身体，巴菲特平时特别喜欢运动。除了桥牌以外，他还喜欢网球、高尔夫球、手球、橄榄球等。作为铁杆球迷的他还在奥马哈组织过网球赛。

直到如今，他还保留着一件当年球队送他的1号球服作为纪念。其实小时候的巴菲特性格内向，身体很弱，他总是把多数的业余时间用来读书。在他进入哥伦比亚商学院后，受室友查克的影响，他开始打起乒乓球。他发现每当自己打完球之后，不但精力更充沛，而且看书的效率也更高了。从此，巴菲特爱上了运动，只要有时间他就拼命地练球，还去尝试打各种球，直到自己成了网球、高尔夫球和橄榄球的球迷。在这些运动中，他找到一种博弈感，好像自己的竞争意识也被激活了，人变得也更有自信了。从此之后，他多年如一日地坚持自己的运动爱好，这也为他应对高强度的工作奠定了坚实的基础。



后来，他看到母亲晚年受着病痛的折磨自己却无力帮她解脱，更加体会到健康对生活和生命的重要意义。他觉得一切都没有健康重要，没有一个健康的身体，拥有再多物质和金钱也没有任何意义，这样的生活也是不完整、不幸福的。从此，他更加注意自己的健康，尽量抽出时间离开办公室，让自己多参加各种运动。他给自己买了一辆自行车，用来健身。另外，除了打球，他还经常游泳，他觉得游泳是一种很好的健身方式。他喜欢在露天球场踢球，喜欢在海边游泳，他觉得运动应该在一种天然的环境中进行，这样才能陶冶身心，使身体享受更好的礼遇。

巴菲特因为一直喜欢运动，所以还保持着很好的体型。当然，这也是他较为得意的一件事情。他一向惧怕肥胖，因为肥胖不但影响体型而且影响健康。运动是最天然的避免肥胖的方法。巴菲特对全家人的体型都很关注，他为减肥还和女儿苏茜打过赌，结果当然是他坚持运动成功减肥，赢得了女儿的赌注1万美元。

生命不息，运动不止。健康的体质源于运动，运动不但可以塑造更好的身体，防止肥胖，而且还会减少患病的概率，比如，心脑血管、糖尿病、骨关节炎等。现代社会中，竞争加剧，生活压力增大，人们很容易陷入焦虑和悲观的情绪之中。由于现在人们的生活基本上是在两点一线中日复一日，有时候在路上也是待在封闭的车内，大部分的时间则是待在空气不流通的办公室内，面对着电脑一坐就是几个小时或一天，每天基本上没有运动的时间，即使有运动的机会也懒得动弹。时间久了，人就会萎靡不振，四肢不勤，干什么都无精打采的。而且，这时候体型也在悄悄向“苹果形”、“梨形”发展，健康受到了进一步的威胁。

如果爱好运动就不同了，运动会及时消耗多余的热量，不会让人肥胖。而且运动会使人建立起一种成就感，增强自信，使人心情更愉快，



心态更乐观，心理上的疲劳就会得到缓解或消除。健康的心理加上强健的体魄，这才是一个健康的现代人。

景泰平时工作很忙，按说运动的时间也很少。为了锻炼身体，如果没有特别紧急的事情，他都是小跑着去上班，还省了坐公交的钱，这么一天来回就是一个小时的慢跑。周末休息时他就去体育场打球，一打就是四五个小时，有时周末不休息，他就晚上下班后去打球。这样算下来，他不用去健身房，而且也不耽误上班，每天可以保持足够的运动时间，真是既经济又划算。由于长期的运动锻炼，景泰的身体是办公室最棒的。出去旅游时，他总是那个跑在最前面的。大面积的流行性感冒一来，办公室的同事们全部被放倒了，就他没事。

俗话说身体是革命的本钱，多运动才能积累和奠定良好的身体基础。寻找一切可以运动的机会，比如少坐电梯，多走楼梯；少开车，多坐公交；少坐车，多走路。在周末，带着全家去体育场运动，让运动成为自己和家庭娱乐的一种方式。

笔者手记

现在许多人都越来越懒，能站着不走着，能坐着就不站着，能躺着就不坐着。他们体会不到健康的重要性，但若想想看一次病所花的钱，你也许就会有锻炼的动力了。健康是福，让自己多锻炼、多运动、保持健康吧。

忠告 80

拥有自己的业余爱好

想让紧张的工作和生活舒缓下来，最好是拥有一项业余爱好，因为爱好不但能调节我们的生活和工作，使生活和工作的节奏张弛有度，而且会让我们的内心变得轻松、平和。

巴菲特在工作之余，还有很多的爱好，比如他喜欢打高尔夫球、手球和网球，有时候灵感一来他还愿意画画，他的最爱是打桥牌。“我常常说要我去坐牢我也不在乎，只要牢房里有三个会打桥牌的牢友就行了。”由此可见他对桥牌的热爱程度非同一般。他每天都会玩桥牌，这个爱好已经成了他调节生活和工作的主要方式了。

巴菲特喜欢玩桥牌，而且玩出了花样。他多年保持着这一爱好，每天吃完晚饭看完报纸之后，他就会专注地打三四个小时的桥牌，这已经成为他生活中不可或缺的一部分了。巴菲特的牌友无数，高手名将亦无数。其中，比尔·盖茨和其父亲老盖茨是他的固定牌友。我们无法想象如果没有这一业余爱好的巴菲特将会是什么样子的，但我们可以想象，如果巴菲特每天陷于工作的劳累中，面对那么多的烦扰得不到舒缓，恐怕他的神经也不会像现在这样强韧了。

现代社会，随着人们工作和生活节奏的加快，人们承受的心理压力也在加大，因为不堪负荷而意外猝死或者不愿面对残酷现实而自杀的人也越来越多，有名人、白领，也有普通人，这已经成为了一种不可避免的社会现象。因为来自生活和工作中的种种烦扰，人们越来越多地感受到



难以承受的重压，感觉幸福离自己越来越远。如果人的大脑长期处于高度紧张之中，身体之弦绷得太紧，得不到丝毫松弛，那么时间久了就会严重威胁身体的健康。因此，拥有一项业余爱好就显得意义重大。因为业余爱好不但可以丰富生活，调节紧张的大脑，而且在做自己喜欢做的事情时，内心的压力会得到释放，你的幸福指数也会上升，再去面对其他事务时，你就不会像先前那么烦躁，心态也会变得更平和。

有些人忙起来喊累，牢骚意见满腹，一旦闲下来时就心慌了，不知道自己要做些什么。其实能做的有很多，有的人喜欢读书，从丰富的知识海洋中找到精神的慰藉，独处反而让他感觉很充实、很幸福。有的人去学外语，只是因为喜欢去学，没有压力地去学，反而会松弛大脑，既丰富了自己的业余生活，又轻松地学到了知识。

如果你是一个工作狂，工作的压力一直得不到排解，内心恶劣的情绪得不到释放，每天只考虑工作，只觉得泰山压顶，食无味、寝不眠，情绪焦虑，就会觉得完全没有了生活的乐趣，思维被牵制在一个点上，得不到一刻的放松，想想这真是件很可怕的事情。这时，能够转移你的精力的只有爱好。人只有在投入到自己的业余爱好中，才会暂时忘却压力。比如，在你烦躁时，弹一会儿钢琴就能让你平复一下，使你的内心慢慢由紧张变得舒缓柔和。写几个大字，你的注意力就被慢慢拉回来，内心会变得更加纯净。业余爱好可以点缀你的生活，使你的生活更有品位，如锦上添花般更加色彩斑斓。

某公司部门主管李磊学历并不高，只是大专水平，他通过自己多年的努力才慢慢做到主管的位置。随着公司的快速发展，源源不断地招进一批批的高学历高素质的人才。已经年过不惑的李磊日益感觉到危机，情绪经常处于烦躁之中，常控制不住情绪的对部下发火，他的部下对他也是敢怒不敢言。有一天，他在一次体检中被告知患上了焦虑症，如果



再发展下去就会成为忧郁症。医生让他赶紧想办法调理自己的身体和情绪。他这才意识到严重性，于是开始注意控制自己的情绪。书法是李磊擅长的，为了促进自己的身心健康，他买了纸和笔，有事没事写上几个大字。这个方法很有效，让他缓解了很多的压力。在写字时，他的内心慢慢变得也不像原来那么焦虑了。

拥有一项业余爱好，可以转移人的一部分注意力，使自己沉浸于某些事物之中而变得松弛，心情更放松。

对于每个人来说，培养一种业余爱好是件很好的事，但不能因为爱好而荒废了自己的工作和生活。有的人打游戏痴迷，夜夜“笙歌”，影响了第二天的工作，这就不是一种积极的爱好了。爱好是为生活增加色彩，也是为启动我们疲惫的思维，我们不应该被爱好所累。在我们投入爱好时，要精心经营，去享受过程，使自己的心境始终保持平和。

也许我们长期坚持的爱好，对我们的工作或生活并没有什么直接的效果，但是能让我们在繁重的压力下得到片刻的安宁，心灵得到暂时愉悦，这对我们就是一个很大的获益了。

笔者
手记

拥有自己的爱好不但能丰富人的生活，缓解自身的压力，而且还会使人增加自信，总之，能够使人身心都处于愉悦的状态之中。

参考文献

- [1] 艾丽斯·施罗德. 滚雪球：巴菲特和他的财富人生（上）[M]. 覃扬眉，译. 北京：中信出版社，2009.
- [2] 艾丽斯·施罗德. 滚雪球：巴菲特和他的财富人生（下）[M]. 覃扬眉，译. 北京：中信出版社，2009.
- [3] 习美，小溪. 股神巴菲特给儿女的忠告[M]. 北京：化学工业出版社，2010.
- [4] 洛温斯坦. 巴菲特传：一个美国资本家的成长[M]. 蒋旭峰，王丽萍，译. 北京：中信出版社，2010.
- [5] 张嘉铭. 股神巴菲特给年轻人的忠告[M]. 北京：化学工业出版社，2010.
- [6] 泰尔. 巴菲特与索洛斯的投资习惯[M]. 乔江涛，译. 北京：中信出版社，2009.
- [7] 康诺斯. 巴菲特致股东的信（管理篇）[M]. 何正云，译. 北京：中信出版社，2010.
- [8] 珍妮特·洛. 巴菲特如是说 [M]. 徐虹，译. 北京：机械工业出版社，2009.

巴菲特 给年轻人的忠告

一本彻底改变你工作、生活、人生观的心灵成长之书

人一生最大的财富，就是能做自己
金钱不是最重要的，重要的是工作的实质
习惯形成性格，而性格决定着你的命运
如果你改变不了现实，不妨试着改变自己的心态
每一次挫折都是学习的机会
停下来审视自己，是对世间和人生最好的投资
把重要的事情放在第一位
有信仰才能成功，没有信仰注定要失败
建立良好的人际关系，与更多优秀的人士为伍
单枪匹马做不任何事，用团队的力量成就自己

倾听巨人的声音
犹如栽种智慧之花

如果你想做一只飞翔于高空的雄鹰，那你就不要与燕雀同行。与什么样的人为伍，决定了你要打开什么样的人生格局。

上架建议：成功 | 励志

ISBN 978-7-5064-9074-0



9 787506 490740 >

定价：29.80元